

उद्योगगाथा

कथा भारतीय उद्योजकांच्या

पंकज कोटलवार

या मित्रांनो! घेऊन जा! लुटा! लुटा! लुटून न्या!

उद्योगगाथा

हे पुस्तक फ़ुकट नाही

यामागे अनेकांचे कष्ट व पैसे आहेत.

पण तरीही आम्ही ते वाचकांना विनामूल्य घेऊ देतो.

कारण ई पुस्तक एकदा बनलं की एकजण वाचो वा एक लाख.

आमचं काहीच कमी होत नाही.

उलट आनंद वाढतो, मजा येते.

पण

तुम्ही ते फ़ुकट का घ्यावं?

तुम्हालाही काही देता येईल.

असे काही द्या ज्याने ई साहित्यच्या लेखकांना, टीमला आणि तुम्हाला आनंद मिळेल

आणि तुमचं काहीच कमी होणार नाही.

तुम्ही आशिर्वाद आणि शुभेच्छा द्या

लेखकांना फ़ोन करून दाद द्या

आपल्या मित्रांचे मेल पत्ते आम्हाला द्या

मित्रांना आमच्याबद्दल मेल आणि Whatsapp करा

ई साहित्यचे फ़ेसबुक पेज, इन्स्टाग्राम, टेलिग्राम यांवर स्वतः जा व इतरांना आमंत्रित करा. सोशल मिडियावर ई साहित्यचा प्रचार करा.

सर्वात बहुमोल अशा तुमच्या सूचना द्या

दाद म्हणजे स्तुतीच असावी असे नाही. प्रांजळ मत, सूचना, टीका, विरोधी मत यांचे स्वागत आहे. प्रामाणिक मत ज्याने लेखकाला व ईसाहित्य टीमला प्रगती करण्यासाठी दिशा ठरवण्यास मदत होईल. मराठीत अधिक कसदार लेखन व्हावे व त्यातून वाचक अधिकाधिक प्रगल्भ व्हावा. अखेर संपूर्ण समाज एका नव्या प्रबुद्ध उंचीवर जात रहावा.

ई साहित्य प्रतिष्ठान

सादर करत आहे

उद्योगगाथा

लेखक : पंकज कोटलवार

उद्योगगाथा

लेखक : पंकज कोटलवार

पत्ता : आर्कि. पंकज कोटलवार

साई अनिरुद्ध, लेन क्रमांक ४, मोजे नगर,

डी. वाय. पाटील कॉलेज रस्ता, लोहगाव, पुणे

संपर्क – 7038693724

व्हॉटसएप क्रमांक – 9422965218

Email : pankajkotalwar@yahoo.com

प्रकाशक: ई साहित्य प्रतिष्ठान :
www.esahity.in
www.esahity.com
esahity@gmail. com
eSahity Pratishthan
eleventh floor
eternity
eastern express highway
Thane. 400604

प्रकाशन : १२ ऑगस्ट २०२१ (श्रावण शुक्ल चतुर्थी १९४३)

विशेष आभार

या पुस्तकाचे ई प्रकाशन व विनामूल्य ई वितरण करण्याची परवानगी दिल्याबद्दल

प्रियांश पब्लिशिंग हाऊस प्रा. लि.
प्रकाशकः
निकीता चंदावार
शिव पार्वती, सिग्नल कॅंप
लातूर 413512
संपर्कः 9422965218 (Whatsapp Only)

मुखपृष्ठ: **प्रशांत जाधव**

यांचे मनःपुर्वक आभार

ई साहित्य प्रतिष्ठान

लेखकाचा परिचय



पंकज कोटलवार

(बी. आर्च. एम. आर्च. एन्व्हायरन्मेंट)

साहाय्यक प्राध्यापक

डी. वाय. पाटील स्कूल ऑफ आर्किटेक्चर, लोहगाव, पुणे.

संपर्क – 7038693724

व्हॉटसएप क्रमांक – 9422965218

E-mail – pankajkotalwar@yahoo.com

अर्पणपत्रिका

अत्यंत खडतर परिस्थितीमध्ये ज्यांनी व्यवसाय सुरु केला,

एखादा पक्षी जसा काडी काडी एकत्र करुन मोठ्या कष्टाने आपलं सुबक पण मजबूत घरटं तयार करतो, अगदी त्याच पद्धतीने ज्याने अत्यंत चिकाटीने आपल्या व्यवसायाचं आर्थिक साम्राज्यात रुपांतर करुन दाखवले,

आपल्यावर आलेल्या प्रत्येक संकटांना आणि आव्हानांना जो पुरुन उरला,

ज्याच्याकडे पाहत पाहतच मी व्यवसायाचे धडे गिरवले,

ज्याच्याकडे पाहिलं की मला आजही शंभर हत्तींच बळ येतं,

मी ‘लक्ष्मण’ कधीच होऊ शकलो नाही, पण तो मात्र कायम ‘रामा’ सारखं माझ्या पाठीशी उभा राहतो.

माझा मोठा भाऊ, ‘रुपेश कोटलवार’ यालाच हे पुस्तक अर्पण करतो.

अनुक्रम

उद्योगगाथा

Be in the business of

BEING AWESOME!

लेखकाचे दोन शब्द!

माझा जन्म एका व्यापारी कुटूंबात झाला. व्यावसायात अचाट कामगिरी करुन दाखवणाऱ्या लोकांविषयी मला लहानपणापासूनच प्रचंड आकर्षण होते. योगायोगाने मी आमच्या परंपरागत व्यवसायात पडलो नाही. आर्किटेक्ट झालो पण २०१५ च्या दुष्काळात काही काळासाठी मला नवे प्रोजेक्टस मिळणे बंद झाले तेव्हा साईड बिजनेस म्हणून मी एक एजन्सी लाईन चालवली. खरोखर व्यापार करणे किती अवघड असते याची प्रचिती मला आली. २०१५ आणि २०१६ या दोन वर्षात व्यवस्थापन, विक्रीकला, आर्थिक दक्षता, ग्राहकांना कसे जिंकावे असे अनेक अनमोल धडे माझ्या व्यवसायानेच मला शिकवले. दुकान चालवताना चांगलीच दमछाक व्हायची. त्यावेळी मोठमोठे उद्योगपती शुन्यातून आपले साम्राज्य कसे उभा करतात, कोट्याधीश अब्जाधीश कसे होतात असा प्रश्ण पडायचा. पुढे संधी मिळाली तेव्हा मी त्या व्यवसायातून बाहेर पडलो पण मनात कुठेतरी या सेल्फ मेड कोट्याधीश उद्योगपतींबद्द्ल सुप्त आकर्षण कायम होते.

२०१९ च्या जुलै महिन्यात शुन्यातून शिखराकडे नावाचे एक वाचनीय पुस्तक माझ्या हाती पडले. यामध्ये अनेक सुप्रसिद्ध उद्योगपतींच्या छोट्या छोट्या प्रेरणादायी कथा होत्या. ते पुस्तक इतके छान होते की मला उद्योगपतींच्या जीवनाचा अभ्यास करण्याचा छंदच लागला. मी तासनतास मिळेल तिथून माहिती काढून ती संकलित करु लागलो.

सप्टेंबर २०१९ मध्ये मी माझ्या व्यावसायिक मित्रांना प्रेरणादायी चरित्रे वाचायला मिळावीत या उद्द्येशाने 'शुन्यातून शिखराकडे' नावाचा एक व्हॉटसएप कोर्स घेतला. या कोर्समध्ये तीस यशस्वी उद्योगपतींच्या लघू चरित्रकथा लिहल्या. त्याच लेखांचे संकलन म्हणजे 'उद्योगगाथा' हे पुस्तक आहे.

धीरुभाई अंबानी हे माझे सर्वात आवडते प्रेरणास्थान. पुस्तकाच्या सुरुवातीलाच त्यांच्यावर लिहलेले दिर्घ चार लेख आहेत. रतन टाटापासून आनंद महिंद्रा, थायरोकेअरचे आरोकीस्वामी वेलूमणी, इन्फोसिसचे नारायणमुर्ती, वेदांता ग्रूपचे आनंद अग्रवाल, एअरटेलचे सुनिल भारती, झी टेलिफिल्मचे सुभाष चंद्रा अशा अनेक दिग्गज लोकांच्या शुन्यातून साम्राज्य उभे करणाऱ्या रसरसलेल्या कहाण्या वाचकांना नक्की आवडतील. खिळवून ठेवतील.

कुमारमंगलम बिर्ला, राजीव बजाज यांची प्रकरणे तरुण पिढीच्या उद्योजकांचा जीवनप्रवास उलगडण्यात मदत करतील. नुकतेच दिवाळखोर झालेले फ्युचर ग्रुपचे किशोर बियाणी यांचाही झंझावातासारखा थक्क करणारा प्रवास मी आपल्या परीने शब्दबद्ध केला आहे.

जिंदल, मुंजाल, ओबेरॉय, युसुफ हमीद, कल्याणी आणि बद्रिनारायण बारवाले ही माणसे आज आपल्यात नाहीत. पण त्यांना आवर्जुन श्रद्धांजली देण्याचा प्रयत्न केला आहे. इंद्रा नुयी, शहनाज हुसेन, राजश्री पाथी आणि किरण मुजुमदार शॉ या यशस्वी स्त्रियांच्या प्रेरणादायी कथा नक्कीच भुरळ पाडतील. मसायोशी सन आणि इलॉन मस्क या दोन विदेशी वंशाच्या पण कर्तुत्ववान व्यक्तींचा मी या पुस्तकात समावेश केला आहे.

२०२० च्या लॉकडाऊनमध्ये फेसबूक आणि व्हॉटसएप या समाजमाध्यमांवर जेव्हा हे लेख प्रकाशित झाले त्याला वाचकांचा उदंड प्रतिसाद मिळाला. ते पाहून माझाही उत्साह द्विगुणित झाला.

अनेक लोक आपापल्या व्यवसायात धडपडत असतात. त्यांना एक आशेचा किरण दाखवण्याची क्षमता प्रेरणादायी चरित्रांमध्ये असते. ज्या लोकांना इतर यशस्वी लोकांचा संघर्ष अनुभवायला आवडतो आणि इतरांचा विजय जे जल्लोषाने साजरा करु शकतात अशा प्रत्येक व्यक्तीला हे पुस्तक नक्कीच गुंतवून

ठेवेल. या पुस्तकाच्या पानापानात असे अनमोल धडे लपले आहेत जे आत्मसात करुन तो मोठ्या आत्मविश्वासाने जगाला सामोरे जाईल.

हे पुस्तक प्रत्येक स्वप्नाळू आणि महत्वाकांक्षी व्यक्तीच्या मनात एक मोठा बिजनेसमॅन बनण्याचं बी रुजवेल आणि अशी मला मनापासून खात्री आहे.

आभार आणि शुभेच्छा!

लेखक

पंकज कोटलवार

दिनांक – २४ जुलै २०२१

Think Big, Think fast, Think Ahead; Ideas are no one's monopoly!..

The Great risk taker
- धीरुभाई अंबानी

२००२ वर्षाच्या जुन महिन्याचा तो शेवटचा पंधरवडा होता. ब्रीच कॅंडी हॉस्पीटलच्या चौथ्या मजल्यावर चांगलीच वर्दळ वाढली होती, वेगवेगळे सेलेब्रेटीज, सिनेस्टार आणि उद्योगपती पेशंट बनुन येणं, हे ब्रीच कॅंडीसाठी रोजचचं होतं, पण यावेळी भारतातल्या लाखो लोकांचं बारीक लक्ष ब्रीच कॅंडीमध्ये होणाऱ्या हालचालींवर होतं, भारतातल्याच नाही तर भारताबाहेरचा मिडीयाही हॉस्पीटलमधुन येणाऱ्या बातम्यांसाठी तिथेच ठिय्या मांडुन बसला होता. त्याला कारणही तसंच होतं, नुकताच त्यांच्या आय सी यु मध्ये एक व्हि. व्हि. आय. पी पेशंट दाखल झाला होता, ज्याने भारतात उद्योगजगताचा पाया रचला, आपल्या प्रखर आंतरिक उर्जेने आणि भव्य दिव्य स्वप्नांनी, शुन्यातुन सुरुवात करुन ज्याने भारताची प्रस्थापित पण मरगळलेली अर्थव्यवस्थाच उलथुन

टाकली, आपल्या ध्येयाप्रति अखंड श्रद्धा आणि चिकाटी ठेवुन, मार्गातल्या एकेक पर्वतासमान अडथळयांना बाजुला सारुन लाखो लोकांना रोजगार देणारा, स्वतःबरोबर लाखो भांडवलदारांना श्रीमंत बनवणारा, तो महान उद्योजक धीरुभाई अंबानी, आज वयाच्या सत्तराव्या वर्षीही मनात रक्ताचं पाणी करुन उभा केलेल्या आपल्या रिलायन्स कंपनीचा आणि आपल्या गुंतवणुकदारांचाच विचार करत होता.

त्या दिवसातही त्यांची मृत्युशी अखंड झुंज चालली होती, लढाऊपणा धीरुभाईंच्या रक्तातच होता, आयुष्यभर धीरुभाई झगडलेच तर होते. धीरुभाईंच्या खडतर प्रवासात प्रत्येक निसरड्या वळणावर खंबीर आणि तोलामोलाची साथ देणाऱ्या त्यांच्या प्रिय पत्नी कोकीलाबेन तिथेच आय. सी. यु. मध्ये मुक आधार बनुन धीरुभाईंना बळ देत होत्या. हॉस्पीटलच्या तिसऱ्या मजल्यावर अंबानी परिवाराचे सदस्य हळव्या आणि उदास मनाने, धीरुभाईंच्या प्रकृतीची विचारपुस करायला येणाऱ्या, देशविदेशातुन येणाऱ्या महत्वाच्या, अतिमहत्वाच्या व्यक्तींच्या शुभेच्छा स्वीकारण्यात व्यस्त होते, दिवसेंदिवस हॉस्पीटलच्या बाहेर धीरुभाईंच्या प्रशंसकांची गर्दी वाढतच होती, बातम्यांसाठी भुकेल्या मिडीयासाठी ‘धीरुभाई मरणाच्या दारात’, ही फक्त एक सनसनाटी आणि ब्रेकिंग न्युज होती, एकीकडे पत्रकार, टी. व्ही. कॅमेरे

सगळयांच्या नजरा येणाऱ्या प्रत्येक बातमीवर रोखलेल्या होत्या, अपडेटच्या नावाखाली एकामागोमाग एक बेधडक बातम्या देऊन ते खळबळ उडवुन देत होते, प्रत्येक वाईट बातमी बरोबर अख्खा शेअरबझारच हेलकावे खात होता, पण दुसरीकडे लाखो कर्मचाऱ्यांचा शिस्तबद्ध रिलायंस समुह मात्र जणु काही घडलेच नाही अशा अविर्भावात काम करण्यात नेहमीप्रमाणेच मग्न होता, ह्या एवढ्या धावपळीत सुद्धा, धीरुभाईंची मुले मुकेश आणि अनिल अंबानी दोघेही एका ग्लोबल पेट्रोकार्पोरेशनसोबतच्या महत्वाच्या आणि पुर्वनियोजित बैठकीमध्ये सहभागी झाली होती, आपला बाप मृत्युशय्येवर पडलेला असताना देखील, ‘शो मस्ट गो ऑन’ ह्या न्यायाने काळजावर दगड ठेवुन निग्रहाने पुढची वाटचाल करत राहणं, ही अनोखी शिस्त, हा निश्चय, आणि ही बांधिलकी हेच रिलायंसच्या आजच्या यशामागचं गमक आहे.

धीरुभाईसारखं रोमाचंक आयुष्य, आणि धीरुभाईंसारखी अफाट लोकप्रियता एखाद्याच्याच वाट्याला येतं, ते लोकांना आवडायचे कारण हिमालयाएवढे उत्तुंग असुनही ते लोकांना आपल्यातलेच एक वाटायचे, रस्त्यात येईल त्या संकटाला आडवं करुन पुढे पुढे जाण्याची धमक असणरा हा यशस्वी बिजनेसमॅन कोट्यावधी लोकांसाठी रोल मॉडेल होता, आजही आहे, आपला पहिला पगार तीनशे रुपये असणारा व्यक्ती मृत्युसमयी तब्बल ऐंशी

हजार करोड रुपयांचा मालक होता, धीरुभाईंकडे अशी कोणती गुप्त शक्ती होती की ज्याच्या जोरावर धीरुभाईंनी हे सर्व साध्य केले? त्या विधात्यानं धीरुभाईंना संपन्नतेचं वरदान दिलं होतं, ते आपल्यालाही अवगत करता येईल का?

- **त्यांनी स्वतःमधली असीम उर्जा ओळखली होती.** –

चोरवाड नावाच्या एका छोट्याश्या खेड्यात, एका शिक्षकाच्या पोटी धीरुभाईंचा जन्म झाला, पाच भावंडामध्ये ह्यांचा तिसरा क्रमांक! पुढे देशाला हजारो, एमबीए, एमटेक आणि सीए देणारे, आणि अनेकांना बिजनेसचं गुढ तंत्र मुक्तहस्ताने शिकवणारे धीरुभाई स्वतः मात्र मॅट्रीकपर्यंतच शिकले होते,सतरा वर्षाच्या अपरिपक्व वयात, रमणिकलाल ह्या आपल्या मोठ्या भावाच्या बोलवण्यावरुन धीरुभाई ब्रिटीशांची वसाहत असलेल्या एडन ह्या शहरात जातात. तिथे त्यांना तेलविक्री करणाऱ्या कंपनीत तीनशे रु पगारीची कारकुनाची नौकरी मिळते, जेव्हा दिवसभर काम करुन इतर भारतीय आणि धीरुभाईंचे सहकारी विरंगुळा म्हणुन करमणुकीच्या साधनांकडे वळायचे तेव्हा धीरुभाई पार्ट टाईम नौकरी करायचे आणि फावल्या वेळात विमा सल्लागार बनुन ते कमिशनसुद्धा कमवत होते, आपल्या मित्रांपेक्षा खुप जास्त पैसे कमवुन सुद्धा धीरुभाईंच्या मनात आपली नौकरी सलत राही, ती सल ते वारंवार आपल्या निकटच्या मित्रांकडे बोलावुन दाखवत,

“पैसा कमवायचा असेल तर नौकरी नाही, स्वतःचा व्यवसायच करा!”

“संपन्नतेचं सुख आपल्या मातीत, आपल्या मित्र परिवारातच आहे, परदेशात नाही.”

वयाच्या सव्वीसाव्या वर्षी, एका मुलाला आपल्या मांडीवर आणि दुसरा आपल्या आईच्या गर्भात असताना, १९५८ साली व्यवसायाचा श्रीगणेशा करण्यासाठी धीरुभाई स्वदेशी परतले. भुलेश्वर येथे जयहिंद सोसायटीच्या चौथ्या मजल्यावर एका छोट्याशा फ्लॅटमध्ये त्यांनी संसार थाटला. रिलायंस कमर्शिअल कार्पोरेशन नावाने मस्जिद बंदर येथे त्यांनी एक ट्रेडींग फर्म स्थापन केली, १५००० रु रोख पुंजी, एक टेबल, दोन खुर्च्या आणि एक पी पी फोन एवढ्या अपुऱ्या भांडवलावर त्यांनी खाडी देशांना मसाले पुरवण्याची सुरुवात केली. त्याच सोबत फॅब्रिक्स ही निर्यात करु लागले. आपल्या धडाकेबाज आणि प्रामाणिक वृत्तीमुळे अगदी थोड्याच दिवसात ते जेठा मार्केटच्या व्यापाऱ्यांमध्ये ‘किंग ऑफ पॉलिस्टर’ ह्या नावाने ओळखले जाऊ लागले. सुरक्षित नौकरी सोडुन, क्षणोक्षणी अनिश्चितता असलेल्या व्यवसायात उडी मारण्याचं धाडस ते करु शकले. कारण त्यांनी स्वतःमधल्या असीम उर्जेला ओळखले होते, तुम्ही कधी स्वतःच्या आतमध्ये डोकावुन पाहिले आहे काय? तुम्हाला आयुष्याच्या शेवटी काय एचिव्ह

करायला आवडेल ते तुम्ही स्वतःला विचारले आहे का? तुम्हाला आपल्या आतमधल्या सळसळणाऱ्या उर्जेची तुम्हाला ओळख झाली आहे का?

•त्यांच्या स्वप्नांना सीमा नव्हत्या, त्यांच्या क्षितीजांना मर्यादा नव्हत्या.

मसाल्यांच्या व्यवहारात चांगला जम बसलेला असतानाही, १९६६ मध्ये धीरुभाईंनी एक नवे धाडस केले, अहमदाबादपासुन ३० किमी दुर असलेल्या एक लाख फुटाच्या जागेवर चार अत्याधुनिक मशिन्स लावुन त्यांनी टेक्सटाईल मिल चालु केली, सत्तरच्या दशकात त्यांनी रशिया, पोलंड, जाम्बिया, युगांडा, सौदी अरब ह्या देशांना निर्यात करुन भरपुर पैसा मिळवला. देशासाठी संपत्तीचं निर्माण करायचं असेल तर देशाबाहेर सेवा पुरवली पाहिजे, हे गुपित त्यांनी जाणलं होतं. तुम्हालाही जर तुमच्या क्षेत्रात अत्युच्च ठिकाणी झेप घेण्याची तीव्र इच्छा असेल तर विकसित देशांमध्ये तुमच्या क्षेत्रात चाललेल्या घडामोडींना तुम्ही आवर्जुन भेटी दिल्या पाहिजेत. त्यांच्यासारखाच काळाच्या पुढचा विचार करायला आपणही शिकलं पाहिजे.

- **ते चुंबक बनुन पैसा खेचुन घ्यायचे.**

धीरुभाईंना वाढत्या उद्योगासाठी भांडवल अपुरे पडु लागले, तेव्हा त्यांनी बॅंक व इतर वित्तीय संस्था ह्यांच्याकडे अधिकच्या रकमेची मागणी केली, पण धीरुभाईंच्या हितशत्रुंच्या दबावामुळे किंवा लाल फितीच्या कारभारामुळे, धीरुभाईंना आवश्यक पैसा पुरवण्यासाठी बॅंकानी नकार दिला. अडचण आली म्हणुन थांबतील, माघार घेतील ते धीरुभाई कसले? नोव्हेंबर १९७७ मध्ये २८ लाख शेअर्सचा पहिला पब्लिक इश्शु मार्केटमध्ये आणला. एका दिवसात अठावन्न हजार लोकांचं भाग्य धीरुभाईंशी जोडलं गेलं, माणसांचा विश्वास जिंकण्याची, माणसं जोडण्याची कला तुम्ही डेव्हलप केली आहे का? लायझनिंग, लॉबिंग, मनमिळाऊपणा आणि मार्केटींग ह्या चारही कलांमध्ये धीरुभाई निष्णात होते, त्यांच्यासारखी नेत्रदिपक प्रगती करायची असल्यास आपल्यालाही ह्या चार स्किल्समध्ये लक्षणीय प्रगती करावी लागेल.

• त्यांनी उदार हस्ताने वाटले, म्हणुन त्यांना भरभरुन मिळाले.

धीरुभाईंनी रिलायन्सचे यश व आर्थिक समृद्धी आपल्या शेअरधारकांमध्ये इतक्या उदारहस्ते वाटली, की गुंतवणुकदारांसाठी रिलायन्स एक डार्लिंग शेअर झाला. शंभर कोटींचा टप्पा गाठायला टेक्सटाईल जगतात दिग्गज असलेल्या

बॉम्बे डाईंग, जे के सिन्थेटिक्स अशा कंपन्यांना शंभर शंभर वर्ष लागली होती, सहासष्ट लाख रुपयांपासुन सुरु झालेला धीरुभाईंचा वार्षिक टर्नओव्हर पुढच्या पंचवीस वर्षात तब्बल एकशे पंचावन्न कोटी रुपयांपर्यंत कसा पोहचला, ह्याचं एक मुख्य कारण म्हणजे त्यांना माहित होते, “द्या म्हणजे मिळेल.” आजही रिलायन्सचा वाटा भारताच्या अर्थव्यवस्थेत साडेतीन टक्क्यांहुन जास्त आहे. भारत सरकारला सर्वात जास्त कर भरणारी कंपनी आजही रिलायंसच आहे, रिलायंसने एका नव्या स्वप्न पाहणाऱ्या पिढीला जन्म दिला आहे, “मी करु शकतो, तर तुम्हीही तुम्हाला जे जे हवे आहे, ते साध्य करु शकता, हा विश्वास धीरुभाईंनी प्रत्येक भारतीयामध्ये रुजवला आहे.” एका जाहीर भाषणात आपला जीवनपट थोडक्यात मांडुन धीरुभाई म्हणाले होते, “जर एक धीरुभाई हे सर्व करु शकतो, तर विचार करा हजारो धीरुभाई आपल्या देशासाठी काय करु शकतात?”

भाग २

बऱ्याच लोकांना वाटतं, पुस्तकं आणि लेख वाचुन एखाद्याचं आयुष्य बदलत असतं का? तुमचं मला माहित नाही, परंतु मी स्वतःला आणि आजुबाजुच्या अनेक लोकांना फक्त आणि फक्त पुस्तकं वाचुन बदलताना पाहिलं आहे, मी कित्येकदा

अनुभवले आहे, अर्ध्या पानाची लहानशी बोधकथा वाचल्याने एखाद्या माणसाची जीवनशैली बदलु शकते, शब्दांमध्ये अफाट ताकत आहे, आणि जेव्हा हे शब्द कोणाच्या संघर्षाची गाथा सांगत असतात, तेव्हा तर आश्चर्यकारक चमत्कार होतात, आपला उत्कर्ष करण्यासाठी झगडणारी माणसं, आपल्यालाही आव्हानं पेलायला आणि कंफर्टझोन तोडायला प्रेरणा देतात. धीरुभाईंसारखं रोमाचंक आयुष्य जगण्याचं भाग्य तर मोजक्याच लोकांना लाभतं, पण तुम्हाला हे माहित आहे का? धीरुभाईंनी जितकं यश कमवलं, तितकं अपयश सुद्धा! त्यांनी अनेक अपयश हसत हसत पचवले, त्यांचा निडरपणे, आणि धाडसाने सामना केला, म्हणुनच ते इतरांपेक्षा वेगळं जीवन जगु शकले.

- **त्यांनी उद्योगधंद्याचं महत्व ओळखलं होतं.**

१९९८ मध्ये व्हर्टन स्कुल ने धीरुभाईंना मानाचा पुरस्कार दिला होता, सत्कारानंतरच्या भाषणात धीरुभाई मनमोकळेपणाने बोलले होते, “अमेरीका संपन्न देश आहे, आम्ही भारतीय सुद्धा खुप धुमधडाक्याने दिवाळीच्या दिवशी लक्ष्मीची पुजा करतो.” “पण आम्ही जे लोक धनोपार्जन करतात, त्यांनाच दोषही देतो.” “गुलामीच्या काळात अफसरशाहीने आमच्यावर असे काही प्रभुत्व गाजवले, की आमच्या देशाच्या उद्योग-व्यापाऱ्याच्या महत्वाचे आम्हाला विस्मरण झाले.”

धीरुभाईंना जिथे कुठे संधी मिळाली तिचा त्यांनी पुरेपुर वापर केला, त्यांच्या हा तुफानी वेगामुळे उद्योगधंद्यात, राजकारणात आणि अफसरशाहीमध्येही त्यांचे अनेक शत्रु निर्माण झाले.

- **त्यांच्या यशाचं गुपित काय?**

एका कार्यक्रमात एकाने त्यांना प्रश्ण विचारला, “तुमच्या यशाचे गुपित काय?” धीरुभाई हसले, म्हणाले. “माझ्या मागे काय आहे?” तो म्हणाला, “भिंत आहे”, धीरुभाई म्हणाले, “मला ही भिंत दिसतच नाही. मला नेहमी त्याच्या पलिकडचेच जाणण्यात इंट्रेस्ट असतो.” ‘बिझनेसमॅन ऑफ द इयर’ चा एवॉर्ड घेतल्यानंतर त्यांनी त्यांच्या मजेशीर रणनितीचा खुलासा केला. मी आधी यॉर्न खरेदी विक्री करायचो, मग मी स्वतःला विचारले, ह्याचा पिता कोण? मग मी पॉलीस्टर बनवण्याच्या उद्योगात उतरलो, मग नंतर माझ्या मनात विचार आला, ह्याचा पिता कोण? आणि मग मी पेट्रेलियमच्या व्यवसायात शिरकाव केला. तुम्ही ज्या क्षेत्रात कार्यरत आहात, त्या व्यवसायाचा पिता कोणता व्यवसाय आहे?, हा प्रश्ण तुम्हालाही एक पाऊल पुढे जाण्यास मदत करेल.

- **नैसर्गिक आपत्तींना खंबीरपणे तोंड दिले.**

२४ जुलै १९८९. रायगड जिल्ह्यात पावसाने धुमाकूळ घातला होता. आठ तासात वीस इंच पाऊस पडला, त्या काळात

सरकारी यंत्रणा आजच्याइतकी सक्षम नव्हती. परिसरात जवळजवळ चारशे लोकांचा मृत्यु झाला होता. पाताळगंगा येथे असलेला पंधराशे कोटी रुपये खर्च करुन उभारलेला आणि दोनशे एकरवर पसरलेला रिलायन्सचा पेट्रोकेमीकल कॉम्प्लेक्स, पॉलीस्टर युनिट फक्त अर्ध्या तासात पुर्णपणे पाण्यात वेढला गेला. प्लांटमध्ये पुराचे पाणी घुसले. रिलायन्सने एक इमर्जन्सी मिटींग बोलावली. तात्काळ एक प्रभावी योजना बनवली गेली. पुढच्या फक्त शहाण्णव तासात सहा हजार कर्मचाऱ्यांनी रिलायन्स कॉम्प्लेक्स पुर्ववत सुरळीत केला. इतकी मोठी आपत्ती येऊनही, उत्पादन धुमधडाक्यात चालुच राहीले. प्रोफेशनलीझम काय असतं, हे पाहुन जग थक्क होवुन रिलायन्सकडे बघतच राहीलं!

अजुन एक उदाहरण जामनगरचं!

गुजरातच्या जामनगरमध्ये चोवीस हजार कोटी रु गुंतवणुकीची रिफायनरी स्थापन केली जात होती. ८ जुन १९९८, गुजरात किनारपट्टीवर एक समुद्री वादळ आलं, ते वादळ इतकं भयानक होतं, त्यात ५५० माणसं चक्क हरवली. रिफायनरी अंडर कंस्ट्रक्शन होती, त्याचे प्रचंड नुकसान झाले. रिफायनरीचे स्वरुप इतके मोठे होते की पन्नास हजार माणसं कंस्ट्रंशन साईटवर काम करत होते. बातमी कळताच मुकेश अंबानीनी सुत्रे स्वतःच्या हातात घेतली. एका रात्रीत एक सेंट्रल कमांड बनली. प्लान ऑफ एक्शन

बनवण्यात आला. फिनिक्स पक्ष्यासारखी झेप घेऊन तहसनहस झालेल्या, उध्वस्त झालेल्या ढाचाची फक्त पंधरा दिवसात पुनर उभारणी झाली. जणु काही झालेच नाही अशा आवेशात, आता तिथे साठ हजार मजुर उत्साहाने काम करु लागले. खचुन जाणे, चिंता करणे, रडगाणी गाणे हा अंबानींचा स्वभावच नसतो, हाच आपल्या त्यांच्यातला फरक असतो. पाताळगंगामधील महापुर, हजीरामधली प्लेग महामारी, जामनगरमधलं समुद्री वादळ किंवा गुजरातमधला विनाशकारी भुकंप ह्यापैकी काहीही त्यांना विचलित करु शकलं नाही.

- **सुट्टी आणि मौजमजा ह्यापेक्षा काम महत्वाचं** –

धीरुभाईंचा छोटा मुलगा अनिल व्हर्टन बिजनेस स्कुलमध्ये शिकत होता. १९८२ मध्ये शेवटचा टर्म पेपर देऊन तो भारतात परतला, धीरुभाईंनी त्याची पाठ थोपाटली, शाबासकी दिली, आणि संध्याकाळच्या फ्लाईटने मुंबईहुन अहमदाबादेत जाऊन उद्यापासुन नरोडामध्ये काम सुरु करण्याचा हुकुमही सोडला. परदेशातुन नुकताच तासाभरापुर्वी आलेला अनिलने जेव्हा एका लहानशा सुट्टीची मागणी केली तेव्हा वडील म्हणाले, "सुट्टी आणि मौजमजेसाठी आयुष्य पडलयं, ही वेळ, हे वय काम करण्यासाठी आहे." अनिलला रुचेल अशा भाषेत त्यांनी आपल्या भविष्यातल्या योजना पटवुन दिल्या. त्याला कामामध्ये रुची

निर्माण झाली आणि संध्याकाळी आनंदाने तो नरोडाला निघुन गेला. आज किती जणांचे आईबाप मुलाला असे संस्कार करण्याची तसदी घेत असतील, आणि म्हणुनच अंबानी 'अंबानी' आहेत. म्हणुनच की काय, देशातील सुप्रसिद्ध कॉर्पोरेट लेखिका गीता पीरामल म्हणते, "टाटा आणि बिर्ला बनणं, 'टफ' आहे, पण अंबानी बनुन जगणं, त्याहुनच 'कठिण' आहे." कामसुपणाचा हा ध्यास, हे वेड, हे पॅशन आपल्यात आलं तर आपणही एके दिवशी आपल्या व्यवसायाच्या शिखरावर नक्की पोहोचु शकतो.

- **सर्वोत्कृष्ट 'टीम' उभा करा. –**

धीरुभाई आपल्या मुलांना नेहमी सांगायचे, शिकवायचे, "Don't think you can achieve anything on your own." "तुम्ही सगळी कामं एकटी कराल, असा विचार करु नका." गंमतीने ते म्हणायचे, "जगात बाथरुम ही एकच जागा आहे, जिथे तुम्ही एकटे असता, नाहीतर काहीही करायचे असेल तर लागतात, विश्वस्त आणि योग्य सहयोगी! बजाज ऑटोचे मालक राहुल बजाज धीरुभाईंबद्दल बोलताना म्हणतात, "ते लक्ष्य निश्चित करायचे आणि लोकांना वाटुन द्यायचे." आपल्या सहकाऱ्यांना अधिकार आणि स्वातंत्र द्यायचे, ह्या रणनितीमुळेच रिलांयन्सने मोठमोठे प्रोजेक्ट वेळेआधीच पुर्ण केले, रिलायन्सच्या एकाही कर्मचाऱ्याने धीरुभाईंना कधीही सर म्हण्टले नाही, ते फक्त त्यांचे

लाडके धीरुभाईचं होते, कोणताही कर्मचारी आपल्या मुलामुलीच्या लग्नाची पत्रिका घेऊन गेला की ते त्याला तात्काळ पन्नास ह्जार किंवा एक लाखाचा चेक भेट म्हणुन देत असत, साहजिकच लाखो लोकांच्या रिलांयंस समुहानेही आपल्या ह्या दिलदार मालकावर मनापासुन आणि भरपुर प्रेम केले.

- **डोन्ट से नो!**

धीरुभाई कधी कुणाला नाही म्हणायचे नाही, आणि ‘नाही’ ऐकुनही घ्यायचे नाही. कपड्यांच्या रिटेलरनी अडवलं तर त्यांनी स्वतःचे शेकडो रिटेल शॉप उभा केले. बॅंकानी कर्ज नाकारलं तर त्यांनी शेअर्समधुन पैसा उभा केला. सरकारी अधिकाऱ्यांनी अडवलं तर त्यांनी अख्खी सरकारी यंत्रणाच विकत घेतली. त्यांच्या शेअर्सचे भाव पाडण्याचे प्रयत्न करणाऱ्या सिंडीकेटला त्यांनी असा काही धडा शिकवला की सगळे शेअरबाजारातुन कायमचे उठले. लोकांना शेर आणि शेअर ह्यामधला फरक कळत नव्हता तेव्हा धीरुभाईंनी त्यांना शेअरमार्केटची चटक लावली. कोट्यावधी गुंतवणुकदारांचा भरवसा जिंकला, टिकवला, त्यांना अनेकपट संपत्ती निर्माण करुन दिली. बिजनेस वर्ल्डसाठी धीरुभाई अंबानी हे नाव नेहमी प्रेरणास्त्रोत राहील. मी तर धीरुभाईंचा कट्टर फॅन झालोय, त्यांच्या प्रेमातच पडलोय,

भाग ३

उद्योगजगताचा अनाभिषिक्त राजा, साहसी योद्धा, वाटाघाटी जिकंणारा चतुर, शेअर मार्केटला आपल्या बेटांवर नाचवणारा एक चलाख माणुस अशी कित्येक विशेषणे असणार एक माणुस होता. त्याने जगाला दाखवुन दिलं की हॉवर्ड, स्टॅंडफोर्ड आणि ऑक्सफर्ड इत्यादी ठिकाणी न जाता देखील जगातला सर्वोत्कृष्ट व्यावसायिक बनता येतं. त्यांचं नाव धीरजलाल गोवर्धन दास अंबानी. आज मी तुम्हाला सांगणार आहे, धीरुभाई अंबानीनी त्यांच्या आयुष्यात अंमलात आणलेली आणि इतरांना सांगीतलेली यशाची पाच सुत्रे….

- **जे मोठी स्वप्नं पाहतात, ते संपुर्ण जगाला जिंकतात…..**

धीरुभाई लहान असल्यापासुनच स्वप्ने पाहायचे, लहानपणीच सातवीत असताना त्यांनी पैसे कमवायचे ठरवले आणि शाळेबाहेर भज्यांची गाडी लावली, परदेशात जायचे स्वप्न बघीतले आणि येमेनला जाऊन नौकरी ही केली. दोन वर्षात अजुन एक स्वप्न पाहीलं, भारतात जाऊन स्वतःचं उद्योग साम्राज्य उभं करीन..स्वप्न पाहत गेले, वाटचाल करत गेले. त्यांनी मोठ्ठी स्वप्नं पाहीली, आपण बघतो काय? प्रत्येक गोष्टीची सुरुवात स्वप्नांपासुनच होते…

• कठीण समयीही लक्ष्य सोडु नका, मग संकटांचं रुपांतर संधीत करता येतं.

धीरुभाईंच्या आयुष्यात काय प्रॉब्लेम्स आले नाहीत काय? खुप खुप संकटं आली, पण ते खऱ्या यौद्ध्याप्रमाणे लढत राहीले, त्यांनी कधीच हार मानली नाही. १९६५ ला पार्टनरशिप तुटली, पण ते निराश झाले नाहीत, उलट कष्ट करायचे वाढवले, १९६६ मध्ये आपला पहीला कारखाना बनवला पन रुपयाचं अवमुल्यन झालं, सारी गणित उलटी झाली, खर्च वाढला, पण ते डगमगले नाहीत, त्यांचा स्वतःच्या स्वप्नांवर पुर्ण विश्वास होता. त्यांनी 'विमल' नावाने कापड आणले होते, पण इतर स्पर्धकांनी आधीच बाजारपेठ काबीज केली होती, त्यांची धंद्यावर पकड होती. त्यांनी ह्या नव्या खेळाडुचे सर्व रस्ते बंद केले. होलसेलर्सनीही दबावात येऊन विमल कापड ठेवायचे नाकारले. पण थांबतील ते धीरुभाई कसले? त्यांनी ही मक्तेदाती मोडुन काढली. आरोग्याचीही आव्हाने आली, १९८६ मध्ये पक्षाघाताचा झटका आला, एखादा माणुस किती खंबीर असु शकतो, बघा!, सरकार कडुन, परीवाराकडुन अडचणी आल्या, कमी म्ह्णुन की काय, आजारपण आले, आणि त्यात भरमसाठ दंड आकारला गेला, आर्थिक अडचणी आल्या, पण ते पाठ दाखवुन पळाले नाहीत, ते लढत राहीले, शिकत राहीले..आणि जिंकले….

- **व्यापाराची खरी माहिती जोखीम घेतल्यावरच होते.**

नॉलेजचा सर्वात मोठा स्त्रोत रिस्क असते. त्यांचा आयुष्याचा अभ्यास केला तर एक गोष्ट लक्षात येते की ते जसजसे मोठे होते गेले, तसतशे मोठ्या जोखमी उचलत गेले. पहिल्यांदा ते फक्त मसाल्यांचा व्यापार करत होते, त्यांना समजलं, जास्त फायदा तर तागाच्या व्यवसायात आहे, जास्त विचार करत न बसता त्यांनी, त्यात उडी मारली, बरेचशे लोक आपल्या सेट झालेल्या लायनीला बदलण्याची रिस्क कधीच घेत नाहीत. पण पुढे त्यांनी तागाची फॅक्ट्री उभारली. पण मग १९९१ ते तेल रिफायनरीतही उतरले. ९५ ला कम्युनिकेशनच्या धंद्यात आले. ९८ ला रिलायंस गॅसचाही धंदा उघडला. ते किनाऱ्यावर बसुन लाटांचा आनंद घेणाऱ्यातले नव्हते, ते आपली होडी घेऊन खवळलेल्या समुद्राच्या छाताडावर मुक्त संचार करणाऱ्यातले होते धीरुभाई…

- **बडा सोचो, जल्दी सोचो, आगे सोचो, विचारों पर किसीका अधिकार नही होता.**

ते म्हणायचे, जर तुम्हाला इतरांपेक्षा जास्त प्रगती करायची असेल तर इतरांपेक्षा मोठ्ठा विचार करा, त्यांच्या आधी करा आणि काळाची पावलं ओळखुन तुमची पावलं टाका. अशा विचारसरणींमुळेच ते रिलायन्स ला १९७७ मध्येच पब्लिक लिमीटेड बनवु शकले. भारतात आयपीओ ऑफर करणारी पहीली

कंपनी आहे रिलायन्स. इतिहासात जे आधी कोणीही केलं नव्हतं ते त्यांनी केलं, आणि त्यांना अठ्ठावन्न हजार गुंतवणुकदार मिळाले. हा एक रेकॉर्ड होता. त्यांच्या अशाच विचारांमुळे की काय.... रिलायंस, नेहमीच, आजही आपल्या स्पर्धकांच्या एक पाऊल पुढेच असते. म्हणुनच की काय ती फॉर्चुन ५०० मध्ये येणारी भारतातली पहीली कंपनी होती. म्हणुनच की काय... मुकेश अंबानीनेही जिओ लॉच करताना खळबळ उडवली. तेव्हा १५५ क्रमांकावर असलेलं जिओ आज एक नंबरला आहे.

- **तुमको जो आता है, वो करो, बाकी सब छोड दो**

हा उपदेश बिझनेसच्या शहेनशहाने एक्टींगच्या शहानशहाला दिला होता. अमिताभने एका इंट्रव्ह्यु मध्ये सांगितलं की तो राजकारणात असताना त्याला दडपण आलं होतं, तो धीरुभाईंना भेटला तेव्हा त्यांनी अमिताभला सांगितलं, अमिताभ, तु मनोरंजन छान करतोस, तेच कर!..धीरुभाईंना व्यवसाय चांगला जमायचा, त्यांनी आयुष्यभर तो निष्ठेने केला आणि आपल्यासारख्यांना काहीतरी भव्यदिव्य बनायची प्रेरणा देऊन ते अजरामर झाले. तुमच्या आमच्या प्रत्येकामध्ये एक धीरुभाई व्हर्जन असतं, कल्पक, बेफिकीर, नीडर, जिद्दी!.. जगाच्या रहाटगाडग्यात त्याला मरु देऊ नका.

भाग ४

आई फक्त आई असते, तिची सगळी रुपं मुलांच्या भल्यासाठी बनतात, बदलतात आणि बिघडतात. कोकिळाबेन अंबानी ह्यांनी हे सत्य पुन्हा एकदा पुनर्स्थापित केलं, आणि एक आयर्न लेडी बनुन मुलांची भांडणं घरातचं मिटवण्यात पुढाकार घेतला. असं म्हणतात, प्रत्येक यशस्वी माणसाच्या मागे एक यशस्वी स्त्री चा हात असतो, धीरुभाईंच्या यशामध्ये सुद्धा कोकिलाबेनचा सिंहाचा वाटा आहे. धीरुभाईंच्या ‘शुन्य ते शिखर’ ह्या प्रवासामध्ये कोकिळाबेन ह्यांनी जे योगदान दिलंय, त्याचं चित्रण मणिरत्नमने आपल्या गुरु चित्रपटात अगदी उत्तमपणे रेखाटलेलं आहे. जामनगरमध्ये एका पोस्टमास्टरच्या घरी जन्मलेल्या कोकिळाबेनच शिक्षण फक्त नववीपर्यंत झालं होतं, आपलं अर्ध्याहुन अधिक आयुष्य त्यांनी गरिबीतुन वर येण्याच्या संघर्षात, पतिची जोडीदार बनुन, खाडी देशात आणि मुंबईच्या चाळीत घालवले. डायनिंग टेबलवर होणाऱ्या पितापुत्राच्या व्यावसायिक चर्चा समजुन घेता याव्यात म्हणुन प्रौढाअवस्थेत त्यांनी इंग्लिशचे शिक्षण घेतले. रिलायंसच्या शेअरधारकांच्या वार्षिक बैठकींना त्या आवर्जुन यायच्या. पतीच्या जीवनकाळात कोकिळाबेन त्यांच्यासोबत सावली सारख्या उभ्या रहायच्या. सुगरण बनुन घर सांभाळायच्या. मुलांना नवऱ्याला काय हवं, नको

बघायच्या. रिलायन्सच्या व्यवसायात त्यांनी कधीही हस्तक्षेप केला नाही.

धीरुभाईंच्या मृत्युनंतर फक्त दोन वर्षात रिलायन्सचा उत्तराधिकारी कोण ह्या वर्चस्वाच्या मुद्द्यावरुन मुकेश आणि अनिल अंबानीचे खटके उडू लागले, भांडणं चव्हाट्यावर यायची सुरुवात झाली आणि कोकिळाबेन एकदम खंबीर आणि सक्रिय झाल्या. कमालीच्या संयमानं परिस्थिती हाताळत त्यांनी मुत्सद्दीपणाने वाटणीचा बिकट प्रश्न सोडवला. त्यांच्या हस्तक्षेपामुळेच घरातली भांडणं चार भिंतींबाहेर फारशी येऊ शकली नाहीत.

धीरुभाई कागदोपत्री व्यवहार चोख करायचे, पण आयुष्यात त्यांनी एक कागद कधीच बनवला नाही, आपल्या मृत्युपत्राचा कागद त्यांनी कधीच तयार केला नाही, धीरुभाईंचे आतल्या गोटातले लोक सांगतात, की जिवंतपणी आपल्या मुलांमुलीमध्ये वाटणी कशी होणार हे तोंडी सांगितले होते, वडीलांचा शब्द मुलामुलींना अखेरचा होता, जेव्हा कोकिळाबेनने ही उद्योगांची विभागणी, एका कागदावर लिहुन सर्वांच्या सहमतीच्या सह्या घेण्याचा आर्थिक सल्ला दिला, तेव्हा धीरुभाई प्रचंड चिडले. ते म्हणाले, "माझ्या मुलांवर माझा पुर्ण विश्वास आहे." पण धीरुभाईंचा हा विश्वास मुलांच्या वैयक्तिक महत्वकांक्षापुढे खुजा

ठरला. कंपनीवर नियंत्रण आणि वर्चस्वाच्या लढाईतुन दोन भावात संघर्षाच्या ठिणग्या पडायला लागल्या. अखेर भारतातल्या सर्वात मोठ्या उद्योग घराण्याच्या वाटण्या झाल्या. आयसीआयसीआय बॅंकचे त्यावेळचे चेअरमन व्ही. के. कामथ ह्यांनी संपत्तीची मोजदाद केली, २००५ मध्ये ही संपत्ती होती जवळपास नव्वद हजार कोटी रुपये! मोठा भाऊ मुकेश अंबानी ह्याला पेट्रोकेमीकल्सचे साम्राज्य मिळाले. रिफायनरी आणि ऑईल-गॅसच्या खाणी मिळाल्या. लहान भाऊ अनिल अंबानीच्या वाट्याला टेलीकम्युनिकेशन, फायनान्स आणि इन्फ्रास्ट्रक्चरचा बिजनेस आला. दोघांनाही पंचेचाळीस पंचेचाळीस हजार करोड रुपयांचा हिस्सा मिळाला, मागच्या पंधरा वर्षात मुकेशअंबानीने आपली संपत्ती सहा पटीने वाढवली, आज त्यांची संपत्ती तीन लाख कोटींच्या घरात आहे, अनिलने आपलं सर्वस्व गमावलं, आज अनिल अंबानी दिवाळखोरीच्या उंबरठ्यावर उभा आहे. त्याच्या कंपन्यावर अठ्ठेचाळीस हजार कोटींचं कर्ज आहे. सारखंच भांडवल घेऊन व्यवसायाची पुनश्च सुरुवात करणाऱ्या दोन भावांमध्ये नेमका फरक काय आहे? कोण चुकलं? कुठं चुकलं? काय चुकलं? अशा प्रश्नांची उत्तरं मिळवण्यासाठी आपल्याला दोघांच्या स्वभावाची वैशिष्ट्य आपल्याला समजुन घ्यावी लागतील. अनिल अंबानी

आर्थिक व्यवहारांमध्ये तज्ञ आहेत, कमीत कमी वेळात पैसा कसा उभा करायचा? आपल्या बाजुने हवा कशी बनवायची?

भरघोस नफ्याचे अमिष दाखवुन लोकांना कशी भुरळ पाडायची आणि अब्जावधी रुपये कसे खेचायचे ही कला त्यांना पंचवीस तीस वर्षांपासुन अवगत आहे. इकडे समुहाच्या वाटण्या झाल्या, आणि तिकडे अनिलने एकामागे एक कंपन्या उघडण्याचा सपाटाच लावला, रिलायन्स एनर्जी, रिलायन्स इंफ्रा, रिलायंस कॅपीटल, रिलायंस टेलेकम्युनिकेशन ह्यांच्या सहाय्याने प्रचंड भांडवल उभारले, त्यांनी बिग एफ एम खरेदी केले, मुंबईची मेट्रो बनवायला घेतली, आणि अनेक मोक्याच्या ठिकाणी जमिनींमध्येही पैसा गुंतवला, पण एकाच वेळी अनेक गोष्टी करण्याची ही तडफदार वृत्तीच त्यांच्या अंगाशी आली. त्यांचा मुख्य बिजनेस होता, टेलेकम्युनिकेशन, त्याच्या वाढीकडे त्यांनी पुरेसे लक्ष दिले नाही, आणि इथेच घात झाला. दिवस फिरले की घराचे वासेही फिरतात अशी त्यांची गत झाली, एकामागोमाग एक कंपन्या तोट्यात गेल्या, महागडी कर्ज त्यांना गोत्यात आणु लागली, वडीलांच्या प्रेरणेने सुरु झालेली देशभरात ऑप्टीकल फायबरचे प्रचंड जाळे असलेली रिलायन्स टेलेकम्युनिकेशन स्पर्धेत टिकु शकली नाही, अखेर कर्जबाजारी होवुन बंद पडली. राफेल सौद्याने तर अनिल अंबानीची नाचक्कीच झाली. इरिक्सनचे

पंधराशे कोटी न दिल्याने त्यांना जेलमध्ये जायची वेळ आली होती, पण अखेर कधीकाळीचा कट्टर दुष्मन असलेला मोठा भाऊ मुकेशच मदतीला धावुन आला आणि त्याने दिलेल्या पाचशे कोटीमुळे अनिलची जेलची वारी टळली.

संघर्ष करण्याची सवय रक्तात भिनलेले अनिल अंबानी पुन्हा एकदा जिद्दीने पाय रोवु पाहत आहेत, सध्या त्यांनी स्वतःला मुंबईच्या प्राईम एरीयामध्ये धीरुभाई अंबानी नगर वसवण्याच्या कामात अक्षरशः झोकुन दिले आहे.

जर अनिल अंबानी झाडा-झुडुपांमधुन वेगवान गतिने पळणारा चित्ता आहे तर मुकेश अंबानी शानदार डौलाने, पण रुबाबात, एकेक पाऊल टाकत, आपल्याच मस्तीत झपझप चालणारा हत्ती आहे. दोन भावांच्या विचार करण्याच्या पद्धतीत थोडा फरक आहे, अनिलने वडिलांकडुन धडाडी आणि गतिमानता शिकली आहे. अनिल झटपट फायद्याच्या, तात्काळ रिझल्ट देणाऱ्या डिल्स शोधायचा, मुकेश दिर्घकालीन उद्योगांचा पाया रचतो. एकावेळी एकाच गोष्टीवर आपलं संपुर्ण लक्ष केंद्रित करण्याची कला मुकेश अंबानीने आपल्या वडीलांची जशीच्या तशी उचलली आहे. दोघांमध्ये आज तरी मुकेश वरचढ झाल्यासारखा दिसतोय, आधी एक पाय भक्कम रोवायचा, मगच पुर्ण शक्तिनिशी दुसरं पाऊल टाकायचं, ही त्यांची विचारसरणी

त्यांना टॉपवर टिकवुन आहे. ज्यांना ज्यांना नौकरी सोडुन स्वतःचा व्यवसाय करण्याची तीव्र इच्छा असते, त्यांना माझा एकच तळमळीचा सल्ला असतो, नौकरीतुन पगार वाचवा, गुंतवा, रिटर्नस उभे करा आणि एक बॅकअप तयार करा, आधी एक निष्क्रिय उत्पन्नाचा सोर्स बनवा, आणि मग खुशाल उडी मारा, रिस्क घ्या. मी तरी जेव्हापासुन हे तत्व पाळु लागलो, प्रत्येक आघाडीवर मी यशस्वी होत गेलो आहे. धीरुभाईचं प्रकरण संपवण्याआधी एका गोष्टीकडे मात्र मला तुमचं लक्ष वेधुन घ्यायचं आहे, धीरुभाई नेहमी आग्रहाने म्हणायचे, “जे कमवाल त्याचा एक हिस्सा समाजाला परत करा.” त्यांचा दिखाव्यावर विश्वास नव्हता, ते गुप्तदानाला महत्व द्यायचे, जो सदानकदा दुसऱ्याला काहीनाकाही आतुर असतो, त्याला कधीच काही कमी पडत नाही, हेच सत्य आहे. ‘द्या म्हणजे मिळेल’, हे तत्व तुम्हीही रोजच्या जीवनात अंमलात आणलं, तर त्याचा तुम्हाला फायदाच होईल, एवढंच माझं कळकळीचं सांगणं आहे. धीरुभाईंच्या जीवनातुन प्रेरणा घेऊन आपलीही ह्या जगात एक स्पेशल ओळख निर्माण व्हावी, त्यांच्या पावलावर पाऊल टाकुन त्यांचं अनुकरण करुन आपणही मोठं साम्राज्य उभं करावं, ह्या एकाच अंतःकरणपुर्वक प्रार्थनेसह, आभार आणि शुभेच्छा!

धीरुभाईझम

भारतीय औद्यिगिक विश्वाचा इतिहास जर लिहायचा झाला तर त्याचे दोन भाग होतील.

एक – धीरुभाई अंबानी यांनी उद्योजक बनन्याअगोदरचा

दुसरा – धीरुभाई आणि रिलायन्स नंतरचा!

धीरुभाई अंबानी हे नाव भव्य, दिव्य आणि जबरदस्त प्रेरणादायी आहे.

एका गरीब घरातला मुलगा, आर्थिक परिस्थिती बेताचीच असणारा मुलगा, आधी मसाल्याच्या व्यापार करतो, मग यॉर्नच्या खरेदी विक्रीच्या धंद्यात उतरतो, मग स्वतःची कापड उत्पादन सुरु करतो, मग आपला ‘विमल ब्रॅंड’ वापरुन तो भारतीयांना वेड लावतो, पेट्रोकेमीकल्सच्या व्यवसायात शिरतो, मग शेअर बाजारातुन कोट्यावधी रुपये उभा करुन ऑईल रिफायनरी काय उभा करतो? ऑईल आणि नॅचरल गॅस च्या खाणीवर खाणी काय काढतो? आणि, कसलाही व्यावसायीक वारसा किंवा पाठबळ मिळालेले नसताना, फक्त एकोणसत्तर वर्षांच्या कार्यकाळात अब्जावधी रुपयांची एक कंपनी काय उभी करतो! बघता बघता

जगातल्या सर्वात श्रीमंत व्यक्तीमधला एक, असं स्वतःचं अढळ स्थान निर्माण काय करुन ठेवतो? हे साध्य करतो तो केवळ आपल्या, आपल्या अदभुत आणि भक्कम मनोबलाच्या आधारे, जिद्दीने तो आपल्यावर आलेल्या अनेक संकटांना, आलेल्या अनंत अडचणींना तोंड देतो, नियती त्याला हे सुख सहजासहजी देत नाही, एकामागे एक संकटे कोसळतात, हा मात्र निधड्या छातीने प्रत्येक वेळी उभा राहतो, आणि एके दिवशी नियती त्याला परेशान करुन थकते आणि त्याला जे हवं ते मुक्त हस्ताने देऊन कृतकृत्य होते. अशी शुन्यातुन शिखरापर्यंत पोहचणारी व्यक्तिमत्व मोजकीच असतात, आणि मला ती खुप भुरळ घालतात. धीरुभाईंचं ब्रीदवाक्य आहे,

"स्वप्नं पहा, आपण स्वप्न बघण्याचं धाडस केलं पाहिजे, आणि ते देखील भव्य स्वप्नं बघण्याचं!"

बोले तो 'लॉ ऑफ अट्रॅक्शन!'

धीरजलाल हिराचंद अंबानी ह्या माणसाचं आयुष्य म्हणजे फक्त एक यशस्वी माणसाची जीवनगाथा इतकंच नाहीये, मोठी स्वप्नं बघणाऱ्या आणि संघर्षपुर्ण परिस्थितीत झगडणाऱ्या प्रत्येक माणसासाठी कधीही न संपणारं ते एक प्रेरणास्थान आहे. धीरुभाईंच्या उद्योगसाम्राज्याच्या जडणघडणीच्या काळात रिलायन्स टेक्सटाईलचे जाहीरात व्यवस्थापन सांभाळणारे, आणि

धीरुभाईचा थक्क करणारा जीवनप्रवास, त्यांचा संघर्ष जवळुन अनुभवणारे त्यांचे सहकारी, ए. जी. कृष्णमुर्ती ह्यांनी ‘धीरुभाईझम’ आणि ‘प्रतिकुलतेवर मात’ अशी दोन अप्रतिम पुस्तके लिहली आहेत. आतापर्यंत समोर न आलेल्या बऱ्याच रोमांचक गोष्टी ह्या पुस्तकात समोर आलेल्या आहेत.

धीरुभाईंचा जन्म १९३२ चा! स्वातंत्र्य मिळण्याअगोदर गुजरात राज्यामध्ये जुनागड नावाचे एक संस्थान होते, त्यातल्या छोरवाड ह्या गावामध्ये एका गरीब कुटूंबामध्ये त्यांचा जन्म झाला. घराची परिस्थिती जेमतेम असुनही धीरुभाई लहानपणापासुनच धाडसी होते, वयाच्या तेराव्या वर्षी म्हणजे १९४५ मध्ये त्यांनी आपल्या शाळेतल्या सर्व मुलांना एकत्र करुन गावामध्ये ब्रिटीशांविरोधात एक मोर्चा काढला होता. गावातल्या काही लोकांनी त्यांची ह्याबद्दल खरडपट्टी काढली पण धीरुभाई बधले नाहीत. लहानपणी आपल्या शाळेच्या फीस साठी व इतर खर्चासाठी धीरुभाईंकडे पैसे नसायचे, पण म्हणुन धीरुभाई हातावर हात ठेवुन बसले नाहीत, छोरवाड ह्या गावाजवळ दरवर्षी एक मोठी जत्रा भरते, म्हणुन आपल्या दोन तीन मित्रांना एकत्र करुन धीरुभाई त्या जत्रेमध्ये भज्याचा स्टॉल लावायचे. लहानपणापासुनच व्यवसाय कसा करावा ह्याचे धडे ते शिकत गेले. वयाच्या सतराव्या वर्षी गुजरातमधलं आपलं छोरवाड हे गाव सोडुन ते येमेन ह्या

देशात गेले. त्यांचं येमेनमध्ये जाणं ही सुद्धा एक मनोरंजक कहाणी आहे, पासपोर्ट मिळवण्यासाठी त्यांना ना ना खटपटी कराव्या लागल्या. पासपोर्ट हाती आला, पण तो मिळवण्यामध्ये बराच वेळ गेला. जेव्हा येमेनला जाणारी बोट पकडण्यासाठी ते मुंबईच्या बंदरावर पोहचले तेव्हा त्यांना उशीर झाला होता आणि ती प्रवासी बोट त्यांना न घेताच निघुन जात होती. त्यांच्या डोळ्यासमोर ती बोट निघुन गेली, त्या काळात तीन चार महिन्यात एकदा इंग्लंडला आणि येमेनला जाणाऱ्या आगबोटी सोडल्या जात असत. धीरुभाई निराश झाले नाहीत, त्यांनी माहिती काढली, येमेनला जाणारे एक मालवाहतुक करणारे जहाज त्यांनी शोधुन काढले, आणि ते त्या बोटीवर चढले.

कितीही अडथळे आले तरी थांबायचेच नाही, ही त्यांची वृत्ती पुढे त्यांना यशाच्या शिखराकडे घेऊन गेली. येमेनमध्ये एडन नावाचे एक बंदर आहे. युरोप, अरब आणि आशियाला जोडणारं हे एक मोठं व्यापार केंद्र होतं. भारत, चीनकडुन इंग्लंडला जाणारे प्रत्येक जहाज, विसाव्यासाठी एडनलाच थांबायचं. येमेन देशामध्ये तेलाच्या खाणी होत्या, ज्यामधुन तेल काढुन जगाच्या इतर भागात ते निर्यात व्हायचं, एडनमधल्या वास्तव्यात धीरुभाईंना खऱ्या अर्थाने जागतिक बाजारपेठ कळली. एडनमध्ये बेस्सी एंड कंपनी इथे महिना तीनशे रुपये पगारीवर ते कारकुन म्हणुन रुजु झाले.

तेलाची निर्यात करणाऱ्या जहाजांमध्ये चढ उतार होणाऱ्या मालाची, नोंदी ठेवण्याचं काम असलेली ती एक साधारण नौकरी होती. पण त्यांनी स्वतःला कधीच तुच्छ मानले नाही, इंग्लिश आणि गणित ह्याविषयी त्यांना प्राथमिक ज्ञानच होते. पण प्रचंड मेहनत करुन त्यांनी ती उणीव भरुन काढले.

दररोज अठरा अठरा तास काम करुन, पडेल ते आणि जादाचे काम करुन त्यांनी त्यांच्या मॅनेजरची मने जिंकुन घेतली. दिवसभर थकुन गेल्यावर विरंगुळा म्हणुन त्यांचे सहकारी नाचगाणी, चित्रपट बघायला जायचे, धीरुभाई मात्र त्या जहाजांवरच ठाण मांडुन बसायचे, जगामध्ये कोणत्या भागामध्ये कोणत्या मालाला मागणी आहे, याचा बारकाईनं अभ्यास करायचे. एडनमधल्या त्या सात वर्षांच्या वास्तव्यात धीरुभाईंनी व्यापार, पैसा, नफा, नेटवर्क, हिशोब, माणसं जोडणं, माल विकणं ही सगळी कौशल्ये आत्मसात केली. पुढे ह्या बेस्सी एंड कंपनीचेच नाव शेल कंपनी असे झाले, धीरुभाईंच्या मेहनती आणि प्रामाणिक स्वभावामुळे त्यांना बढती मिळाली.

शेल कंपनीसारखी स्वतःची भलीमोठी ऑईल रिफायनरी उभी करण्याचं स्वप्नं त्यांनी इथचं पाहिलं, व पुढे ते प्रत्यक्षातही आणलं. धीरुभाईंच्या विशाल साम्राज्याची मुळे त्यांच्या एडन प्रवासामध्येच आहेत. त्यांच्या लक्षात आले की युरोप आणि अरब

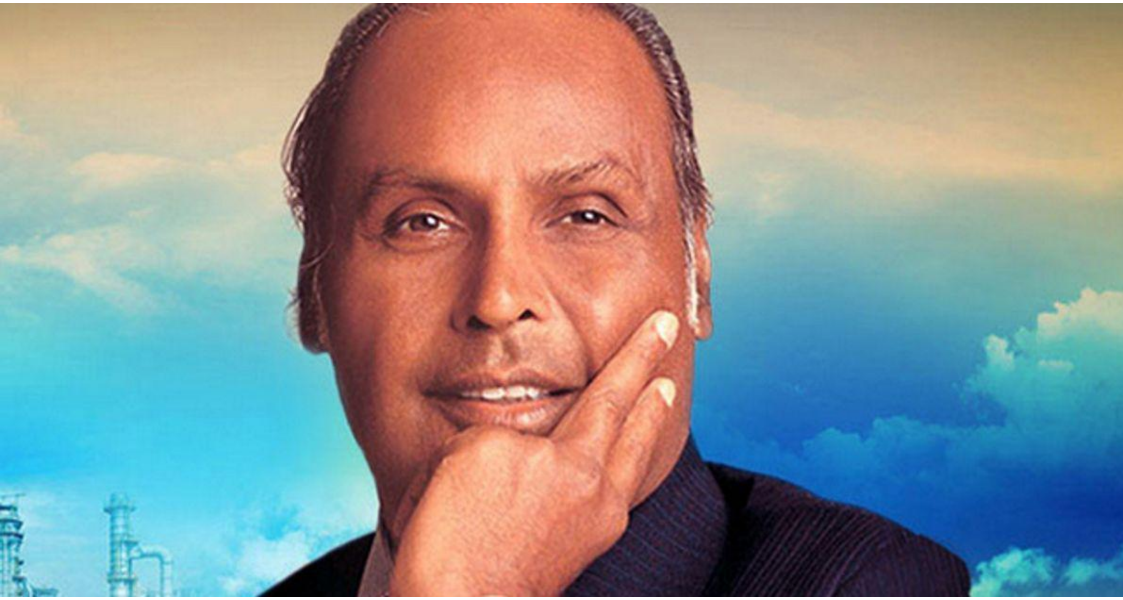
देशांमध्ये भारतीय मसाल्यांना भरपुर मागणी आहे. हा धंदा करुन श्रीमंत बनण्याचं खुळ त्यांच्या डोक्यात बसलं, १९५५ मध्ये आपली नौकरी सोडुन ते भारतात वापस आले, ते एक मोठ्ठा बिजनेसमन होण्याचं स्वप्नं घेऊन!

थोडेफार पैसे गाठीला बांधुन भारतात वापस आल्यावर त्यांनी मसाल्याचा व्यापार सुरु केला, त्यात त्यांना चांगले यश मिळाले. मग त्यांची नजर पॉलिस्टर यॉर्नकडे वळली. त्या काळात भारतात तयार होणाऱ्या यॉर्नला युरोपात मागणी होती, त्यावर प्रोसेस करुन तिकडे चकचकीत कापड तयार केले जायचे, आणि पुन्हा भारतातच विक्रीसाठी पाठवले जायचे. १९६५ – ७० चा तो काळ, भारतीय चित्रपट रंगीत होवु लागला होता, तेव्हा आजच्यासारखी दुसरी करमणुकीची साधने नव्हती, नट नट्या घालतात, ते सोफेस्टीकेटेड, तलम, आकर्षक कपडे घालण्याची प्रचंद क्रेझ लोकांमध्ये असायची. पण हे कापड बनवण्यामध्ये काही ठराविक कंपन्याची मक्तेदारी होती.

चमचम करणाऱ्या उच्च पॉलिस्टरची लोकांमधली ही मागणी पाहुन धीरुभाईंच्या डोक्यात कल्पना आली, ह्या यॉर्नवर प्रक्रिया करुन जर आपणच स्वतःचे आकर्षक कापड बनवले तर!.... त्यांनी गुजरातमधल्या नरोडा ह्या गावामध्ये कापड मिल सुरु केली. तो काळ भारतातल्या समाजवादाकडे झुकलेल्या

सरकारांचा होता. त्याकाळी देशामध्ये उद्योगपतींना मदत किंवा सवलती अजिबात मिळायच्या नाहीत, उलट त्यांना देशाचे शत्रु असल्यासारखी वागणुक दिली जायची. आयात निर्यातीची प्रक्रिया किचकट होती, सरकारी बाबु नानाप्रकारे त्रास द्यायचे. अनेक अडचणी आल्या. पण मिल जोरात सुरु झाली. दिसायला आकर्षक आणि वापरायला मुलायम असे उच्च प्रतिचे कापड विमल नावाने विक्रीसाठी तयार झाले, पण संपुर्ण बाजारपेठ काही मुठभर लोकांच्या हातात होती. त्याकाळात बिर्ला यांचा कपड्यांच्या बाजारपेठेत दबदबा होता. नुस्ली वाडीया आणि त्यांची बॉम्बे डाईंग कंपनी ह्यांचे तलम कपड्यांच्या, सुटींग कपड्यांच्या बाजारपेठेत वर्चस्व होते.

इतर स्पर्धकांना एकत्र करुन आणि होलसेलर्स आणि रीटेलर्सना दमदाटी करुन, त्यांनी बाजारपेठेत विमल ब्रॅंडची नाकाबंदी केली. धीरुभाईंना हा धक्का अनपेक्षित होता, त्यांचे लाखो – करोडो रुपये डावावर लागले होते. त्यांनी एक घर पुढे चाल खेळुन आपल्या शक्तिशाली स्पर्धकांना मात दिली. त्यांनी स्वतःचे रीटेल शॉप सुरु केले. आता उत्पादकही तेच, होलसेलर्सही तेच आणि रीटेलर ही तेच झाले. जाहिरातीसाठी त्यांनी लाखो रुपयाचे बजेट बनवले, एकाहुन एक दर्जेदार जाहिराती तयार केल्या गेल्या.



आजकाल राजकारण्यांचे रोड शो होतात तसे मोठमोठ्या शहरांमध्ये ट्रक सजवुन विमल ब्रॅन्डचे रोड शो केले जायचे. कधी क्रिकेटर, कधी चित्रपट सिनेस्टार सिनेतारका अवतरायच्या. विमलचे कापड लोकांच्या पसंतीस पडले, तुफान विकु लागले. एका वर्षात त्यांनी एकामागे एक पन्नास रिटेल स्टोर्स उघडले. कपडा व्यवसायातला नवखा माणुस सगळे विरोध बाजुला सारुन कपडा व्यवसायाचा बेताज बादशाह झाला. शेअर मार्केटमध्ये उतरणे, ऑईल रिफायनरी उभी करणे, सरकारने धीरुभाईंवर केलेला

टॅक्सचोरीचा आरोप आणि त्यांचा केलेला मानसिक छळ, नरोडामध्ये असलेल्या कारखान्यामध्ये आलेल्या नैसर्गिक आपत्ती, १९८६ मध्ये धीरुभाईंना अचानक आलेला पक्षाघाताचा झटका, त्यांची प्रतिमा मलिन करण्यासाठी बिर्ला ग्रुपच्या हिंदुस्थान टाईम्सने उडवलेली आरोपांची राळ ह्या सगळ्यांना धीरुभाई पुरुन उरले. रिलायन्स ऑईल रिफायनरी असो वा रिलायन्स फोन, धीरुभाईंनी भव्य दिव्य स्वप्नं पाहीली आणि पुर्ण केली. उद्योगपती बनण्याची इच्छा असणाऱ्या भारतातल्या लाखो करोडो लोकांना धीरुभाईंचे चरित्र प्रेरणा देत राहील.

Ratan Tata is unafraid of creative destruction because he is a trained architect, a self taught engineer, a leader by default and at heart a hobbyist.

कुलीन उद्यमी – रतन टाटा

जमशेदजी टाटा आणि दोराबजी टाटा, ह्यांनी अथक परिश्रम घेऊन टाटा समुचाचा पाया रचला, त्यावर शिखर आणि कळस चढवला तो भारतरत्न जेआरडी टाटा ह्यांनी! कारकिर्दीच्या शेवटच्या दिवसात जेआरडी खचलेले दिसायचे, एकामागोमाग एक सर्व प्रिय व्यक्तींचा मृत्यु, आणि लागोपाठ येणारं आजारपण ह्यांने तर त्यांना छळलेच होते, पण आपल्यानंतर टाटा समुह प्रामाणिकपणे आणि वेगाने प्रगतीपथावर नेईल, असा सक्षम वारसदार त्यांना कित्येक वर्ष शोधुनही सापडत नव्हता,

टाटा सन्स ह्या मुख्य कंपनीचे अध्यक्षपद त्यांनी पन्नासहुन अधिक वर्ष यशस्वीपणे सांभाळले, सन १९९१ मध्ये समुहाच्या ऐंशी कंपन्या वर्षाला दहा हजार सहाशे सत्तावीस कोटी रुपयांचा टर्नओव्हर करत होत्या, जेआरडींचा उत्तराधिकारी कोण असेल?

टाटा स्टीलला नंबर एक वर नेऊन ठेवणारे रुसी मोदी, का टाटामोटर्सचा जगात डंका वाजवणारे सुमंत मुळगावकर? टाटा ग्रुपच्या सिमेंट कंपन्या सांभाळणारे प्रख्यात वकील नानी पालखीवाला की टाटा टी, टाटा केमीकल्सचा पसारा एकहाती बघणारे दरबारी सेठ? वेगवेगळे अंदाज, आडाखे बांधण्यात येत होते,

एकाहुन एक दिग्गज लोकांकडुन टाटा सन्सच्या प्रमुखपदावर नियुक्त होण्यासाठी जे आर डी कडे लॉबिंग करण्यात येत होती, पण जेव्हा जेह उर्फ जेआरडी टाटांनी आपला उत्तराधिकारी म्हणुन रतन नवल टाटा ह्या तुलनेने नवख्या तरुणाची निवड केली, रतन टाटाच्या निवडीवेळी ते म्हणाले, “हा तरुण माझ्यापेक्षा जास्त शिक्षित आहे, म्हणुण तो एक चांगला नियंत्रक सिद्ध होईल.” तेव्हा सगळे उद्योगविश्व स्तब्ध आणि चकित झाले, सगळे मोठमोठे दिग्गज तर बुचकळयातच पडले,

रतन टाटांच्या निवडीमुळे अनेक लोक नाराज होते, साहजिकच त्यांच्या क्षमतेबद्दल शंका घेण्यात येऊ लागल्या, रतन टाटांच्या विरोधात अनेक आवाज उठु लागले होते, पण त्याच रतन टाटांच्या बुद्धी आणि नेतृत्वक्षमतेवर शंभरटक्के विश्वास ठेऊन, निर्धास्त मनाने जेआरडींनी पुढच्या दिडच वर्षांनी जगाचा निरोप घेतला.



रतन टाटांचा राज्याभिषेक झाला खरा, पण सिंहासनावर बसवतानाच, त्यांच्या डोक्यावर काटेरी मुकुट ठेवण्यात आला

होता. हातात समुहाची सुत्रे आली, तेव्हा परिस्थिती खुपच स्फोटक बनली होती, टाटा ग्रुप अक्षरशः फुटीच्या उंबरठ्यावर उभा होता, सर्व जुणे जाणते, सुभेदार कोणाला न जुमानता, हवी ती मनमानी करत होते, त्याकाळात एकीकडे देशात प्रचंड वेगाने आर्थिक सुधारणा होत होत्या, परमिट राज-लायसन्स राज संपुष्टात येत होता, भारतीय उद्योगक्षेत्र कात टाकत होते, दुसरीकडे टाटा ग्रुपची अवस्था दिवसेंदिवस दयनीय होत चालली होती, टाटा अजुनही त्याच्या प्रत्येक व्यवसायाचा जायंटच होता, पण त्याची नवनिर्मितीची धार बोथट झाली होती, तो समुह एका डुलत डुलत, रमतगमत चालणाऱ्या, सुस्तावलेल्या हत्तीसारखा चालत होता,

तडफदार नेतृत्वाच्या अभावी म्हणा, किंवा योग्य मार्गदर्शन नसल्यामुळे म्हणा, समुहाच्या कर्मचाऱ्यांमध्ये सरकारी यंत्रणामध्ये असते तशी ‘चलता है’ वृत्ती बळावत चालली होती, जेआरडींच्या वेळेस असलेली अनुकुल परिस्थिती रतन टाटा चेअरमन झाल्याबरोबर एकदमच प्रतिकुल झाली होती.

एखाद्या चित्रपटात शोभेल असा नाट्यपुर्ण संघर्ष करुन, एकामागोमाग एक धडाडीचे निर्णय घेत, आणि टाटा समुहाला शिस्तीचे वळण लावत, फक्त पुढच्या वीस वर्षात रतन टाटांनी नेत्रदिपक यश मिळवले, त्यांनी कंपनी समुहाला भारतातच नाही, तर जगामध्ये पुन्हा एकदा प्रतिष्ठा आणि सन्मानाचे स्थान प्राप्त करुन

दिले. प्रतिकुलतेला अनुकुलतेत परावर्तित करणे, रतन टाटांना जमले, ते आपल्यालाही शिकता येईल का? यासाठीच तर त्यांच्या चरित्राचा अभ्यास करणे आवश्यक आहे.

• **शिस्त आणि नियंत्रण** –

जेआरडींच्या काळात अनेक उपकंपन्याच्या सुत्रधारांना अवाजवी स्वातंत्र्य मिळाले होते, आणि मॅनेजर जेव्हा स्वतःला मालक समजुन उन्मत्त वागु लागतो, तेव्हा व्यवस्थेत अनागोंदी माजतेच, रतन टाटांनी ह्या डोईजड झालेल्या सगळ्या दिग्गजांना विरुद्ध उघड युद्ध पुकारले, उद्योगाची आर्थिक घडी जराही न विस्कटु देता मोठ्या कुशलतेने त्यांनी अवघड ऑपरेशन पार पाडले. कंपनीचे हित आणि कठोर निश्चय ह्यांच्या बळावर, चतुराईने त्यांनी आपल्या अधिकाराचा वापर केला. आल्याबरोबर त्यांनी एक धडाकेबाज निर्णय घेऊन उपकंपन्यांच्या सर्वच मॅनेजिंग डायरेक्टरचे सेवानिवृत्तीचे वय ६५ वर्ष केले,

रतन टाटांनी सुत्रे स्वीकारल्यानंतर टाटा सन्सची, बोर्ड ऑफ डायरेक्टरची प्रत्येक सभा वादळी होत होती, आतापर्यंत आपली प्रतिष्ठा सांभाळुन असणारा, आणि सगळे वाद पडद्यामागे सोडवणाऱ्या समुहाच्या उच्चपदस्थ व्यक्ती इतिहासात पहिल्यांदाच मिडीयामध्ये जाऊन एकमेकांवर जाहीर आरोप-

प्रत्यारोप करत होत्या. पण अवघ्या पंधरा महिन्यात रतन टाटांनी अवाढव्य पसरलेला संपुर्ण समुह आपल्या नियंत्रणाखाली आणला. आपल्या सर्वांच्या आयुष्यात कधीनाकधी वादळं येतात, आव्हानं येतात, आणि भयावह समस्या येतात, अशावेळी हातपाय गाळणं, आणि असहाय असल्याचं रडगाणं गात सहानभुती मिळवण्याचा व्यर्थ खटाटोप करणं, जास्त सोप्पं असतं, पण रतन टाटा दहा वर्षांनी ह्या प्रसंगावर जेव्हा मनमोकळेपणाने बोलले तेव्हा ते म्हणाले, "प्रसंग कितीही बाका असो, टाटा कधीही मैदान सोडुन पळुन जात नाहीत." पुढच्या वेळी जेव्हा जेव्हा मैदान सोडण्याचा विचार मनात येईल तेव्हा प्रत्येक वेळी रतन टाटांचं हे वाक्य आठवा, हे टाटापण आपल्या रक्तातही भिनलं तर आपणही नक्कीच टाटासारखा उज्ज्वल इतिहास रचण्यामध्ये नक्कीच यशस्वी होवु.

• **सतत प्रयत्न व असीम धैर्य** –

जेआरडींच्या कार्यकाळातच टाटांच्या शेअर्सची मालकी दुसऱ्यांकडे जाण्याची सुरुवात झाली होती, घनश्यामदास बिर्ला सारखे अनेक उद्योजक टाटांचे शेअर्स खरेदी करुन आपला वाटा वाढवत मागच्या दाराने टाटा समुहावर नियंत्रण आणण्याच्या प्रयत्नात होते, एकदा तर उद्वेगाने जेआरडी म्हणाले सुद्धा होते, "माझ्याकडे एक असे पद आहे, ज्याच्यावर जितकी जास्त

जबाबदारी आहे, प्रत्यक्षात तितकेच कमी अधिकार त्या पदावर असलेल्या व्यक्तीकडे आहेत.” रतन टाटांनी ही परिस्थिती बदलली, त्यांनी धोका पत्कारुन एक सुधार केला. १९९५ मध्ये टाटा सन्सच्या ग्रुप कंपन्यांचे शेयर्स राईट इश्शुच्या माध्यमाने खरेदी करुन संभावित टेकओव्हर्सपासुन त्यांनी कंपनीचा बचाव केला. १९९६ मध्ये त्यांनी समुहाची एक ‘ब्रॅन्ड एंब्रेला’ बनवली. प्रत्येक उपकंपनीला टाटा नावाचा उपयोग करण्यासाठी रॉयल्टी आकारली. त्यांच्या प्रत्येक निर्णयाने टाटा सन्स गतिमान झाली, मजबुत झाली, अभेद्य झाली,

• ब्रॅन्डवर लक्ष्य द्या, प्रणालीमध्ये सुधार करा, आणि सेवा वाढवा. –

आपल्या कारकिर्दीच्या वीस वर्षाच्या काळात रतन टाटांनी नव्या बत्तीस कंपन्याची निर्मिती करुन नवनवीन व्यापार क्षेत्रामध्ये प्रवेश केला. समुहाला अधिकाधिक ग्राहक मिळवुन देण्यासाठी त्यांनी जबरदस्त गुंतवणुकी केल्या, व झटपट रिझल्टस ची वाट न बघता दिर्घ मुदतीच्या रचना केल्या रतन टाटांनी सर्वात प्रथम आपल्या कोअर टीमला जास्त प्रोडक्टीव्ह आणि अधिक प्रोफेशनल केलं. आता कर्मचाऱ्यांमध्ये आपोआपच संदेश गेला की टाटा समुहात ‘चलता है’ वृत्ती यापुढे चालणार नाही.

• हे विश्वची माझे घर –

टाटा भारतात नंबर होतीच, पण रतन टाटा तेवढ्याने संतुष्ट नव्हते, त्यांना टाटा समुहाचे आस्तित्व जगाच्या नकाशावर उमटावयाचे होते. सर्वात प्रथम त्यांनी सिंगापुरच्या नैट स्टील आणि थायलंडच्या मिलेनियम स्टीलला खरेदी केले. नंतर त्यांनी टाटास्टील पेक्षा तिपट्ट मोठ्या असणाऱ्या इंग्लंडमधल्या कोरस कंपनीला एका महागड्या सौद्यामध्ये खरेदी केले. पुढे त्यांनी युकेच्या चहा बनवणाऱ्या जगातल्या सर्वात मोठ्या टेटली कंपनीलाही खरेदी केले. टाटा टी साठी अमेरीकेतली गुडअर्थ कार्पोरेशन आणि चेक गणराज्याची जेमका, ह्या कंपन्याही आपल्या आधिपत्याखाली आणल्या. रतन टाटांना सर्वात जास्त टिकेचे धनी व्हावे लागले जेव्हा त्यांनी तोट्यात चालणाऱ्या लॅंडरोव्हर जॅक्वार कंपन्यांची खरेदी केली. ह्यासाठी त्यांनी खुप मोठी पुंजी उधार घेतली होती आणि ह्या घटनेनंतर लगेचच विश्व अर्थव्यवस्था मंदीच्या जाळयात अडकली. लोक म्हणाले, रतन टाटांचा टायमिंग चुकला, पण रतन टाटांनी काळाच्या कसोटीवर त्यांचा प्रत्येक निर्णय एकदम बरोब्बर ठरवला. प्रत्येक व्यावसायिकाच्या आयुष्यात चढउतार येतातच, पण चढत्या काळात मिळालेल्या यशाने हुरळुन न जाता जो निष्ठेने काम करत राहतो आणि पडत्या काळात आत्मविश्वास न गमवता जो संपुर्ण

ताकतीने लढत राहतो, तोच खरा लढवय्या उद्योजक! रतन टाटा हे ही असेच एक रत्न आहेत.

भाग २

गंमतीत असं म्हणतात, देशाचा सर्वात मोठा लोहार टाटा आणि सर्वात मोठा चांभार बाटा! टाटा समुह आजही भारतातला सर्वात श्रीमंत उद्योग समुह आहे, पण टाटा समुहाचा प्रमुख कधीही भारतातला सर्वात श्रीमंत व्यक्तीच्या यादीत वरच्या स्थानावर नसतो, कारण आपल्या कंपनीच्या नफ्यातल्या बहुतांश हिस्सा टाटा आजही चॅरीटीसाठीच वापरतात. “टाटा अगोदर भारतीय आहेत, मग पारशी आहेत,” ही त्यांची खासीयत आहे. जमशेदजी टाटा, दोराबजी टाटा यांनी रचलेल्या पायाला आणि जेआरडी टाटांनी भक्कम कंपनीमध्ये रुपांतर केलेल्या टाटा सन्स समुहाला रतन टाटांनी यशाच्या उत्तुंग शिखरावर पोहचवले, असामान्य व्यक्तिमत्व लाभलेल्या रतन टाटांच्या जीवनातील काही रोचक आणि प्रेरणादायी किस्से मी आज तुम्हाला सांगणार आहे.

• प्राण जाये पर वचन ना जाये!

४ जुलै २०१६! भारतातलं उद्योगविश्व हादरुन गेलं होतं, खळबळ माजली होती, वातावरण ढवळुन निघालं होतं,

चढाओढीने क्षणाक्षणाची अपडेट मिळवताना तर मिडीयाची तारांबळ उडत होती. भारताच्या सर्वात मोठ्या उद्योगविश्वात भुकंप झाला होता. भारतात प्रथमच एका खाजगी उद्योगाच्या अंतर्गत वादाची माहिती भारताच्या पंतप्रधानांना द्यावी लागली होती, तो समुह होता, देशाची शान असलेला टाटा समुह आणि बातमीच्या केंद्रस्थानी होते चार वर्षांपुर्वीच ‘इदं न मम’ असं म्हणूण सन्मानाने रिटायत झालेले रतन टाटा! ज्याच्या त्याच्या तोंडी ती एकच घटना होती! अशी भयंकर कोणती घटना त्यादिवशी घडली होती! टाटांच्या इतिहासात आतापर्यंत कधीही न घडलेली ती घटना म्हणजे, टाटा सन्सच्या माजी प्रमुख असलेल्या रतन टाटांनी एक इमर्जन्सी मिटींग बोलावुन टाटा सन्सचे विद्यमान प्रमुख सायरस मिस्त्री ह्यांची आपल्या विशेष अधिकार वापरुन आणि इतर संचालकांच्या मदतीने चक्क हकालपट्टी केली होती.खरंतर सायरस मिस्त्री हे नाव रतन टाटांनी जगापुढे आणले होते, खुप विचाराअंती त्यांनी स्वतःच टाटा सन्सच्या उत्तराधिकाराच्या स्वरुपात सायरसला निवडले होते, आणि आता तडकाफडकी अपमानास्पदरित्या सायरसला काढुन टाकले गेले. असा कोणता गुन्हा सायरस मिस्त्रीने केला होता. सायरस मिस्त्री ही काही साधी असामी नव्हती, ते शापुरजी एंड पालनजी कंपनीचे सर्वोसर्वा होते,

शंभर वर्षाहुन अधिक काळ, टाटा सन्सची सर्वाधिक, म्हणजे अठरा टक्के मालकी शापुरजी पालनजी ह्या नामांकित समुहाकडे आहे. शापुरजी पालनजी मुंबईमधलं एक सर्वात मोठं प्रस्थ आहे, आणि रातोरात अशी कोणती बिकट परिस्थिती उदभवली की रतन टाटांना आपले विशेष अधिकार वापरुन सायरस मिस्त्रींना बडतर्फ करावे लागले. ह्या सगळयांचे मुळ २००८ मध्ये झालेल्या एका करारामध्ये होते.

तेव्हा नुकताच टाटा इंडीकॉम ह्या नवीन कंपनीचा जन्म झाला होता, टाटा इंडीकॉम आपल्यासाठी एक फॉरेन भागीदार शोधत होती, टाटांच्या नावाचा अख्ख्या जगात बोलबाला आहे, टाटांचं नुसतं नाव ऐकुन जगभरातल्या कंपना त्यांच्याशी भागीदारी करायला तयार असतात. अशीच एक जापानी कंपनी डोकोमो, डोकोमोनी टाटा इंडीकॉमचा छत्तीस टक्के हिस्सा खरेदी केला, आणि त्यांनी करारात एक अट टाकली, डोकोमो टाटा इंडीकॉममधुन हवे तेव्हा बाहेर पडु शकते, आणि त्यावेळी टाटांनी मार्केट रेटप्रमाणे डोकोमोचा हिस्सा देऊन टाकावा. करार झाला, टेलेकम्युनिकेशन व्यवसायातल्या जीवघेण्या स्पर्धेमुळे, सरकारच्या अस्थिर धोरणांमुळे, टाटा इंडीकॉमला कधीच अपेक्षेएवढे यश मिळालेच नाही, कंपनी दिवसेंदिवस तोट्यात जाऊ लागली, आणि झपाट्याने बंद पडण्याच्या मार्गावर जाऊ लागली. ह्या कंपनीला

आता भविष्य नाही, हे ओळखुन कंपनीने टाटांना त्यांच्या हिश्श्याचे बाजारभावाप्रमाणे बाराशे कोटी रुपये मागितले तोपर्यंत टाटा साम्राज्यात सत्तापालट झाला होता, शब्दासाठी जीव गहाण टाकणारे रतन टाटा शीर्ष पदावरुन स्वखुशीने पायउतार होऊन तरुण आणि प्रचंड व्यावहारिक असलेले सायरस आता अध्यक्ष झाले होते. सायरसचा कायद्याचा जबरदस्त अभ्यास असल्यामुळे त्यांनी डोकोमोला खेळवायला सुरु केले. आरबीआय च्या एका कायद्याचा हवाला देत त्यांनी डोकोमोचे पैसे देण्याचे नाकारले, डोकोमो समुहाचे संचालक अस्वस्थ झाले, टाटांच्या विश्वासनीयतेवर भरवसा ठेवुन त्यांनी हा करार केला होता, आता त्यांची कलमे नाकारली जात होती. त्यांनी सुप्रिम कोर्टात टाटांविरोधात केस दाखल केली पण त्यात डोकोमोच्या विजयाची शक्यता खुप कमी होती. कारण कायदा भारतीय समुहांना पाठबळ देणारा होता. ही गोष्ट रतन टाटा यांच्यापर्यंत गेली,

कायद्याचा आधार घेऊन डोकोमोच्या लोकांसोबत धोका दिला जात आहे, टाटांच्या नावाला जाणारा तडा त्यांना सहन होईना. त्यांनी सायरस मिस्त्रीचं मन वळवण्याचा प्रयत्न केला, पण तो आपलंच म्हणणं रेटु लागला, कंपनीच्या भवितव्यासाठी अशा खेळ्या खेळयाव्या लागतात असे त्याचे म्हणणे पडले व तो माघार

घ्यायला तयार नव्हता, रतन टाटांच्या अंगात भिनलेलं टाटापण खवळुन उठलं,

मुल्यांसाठी त्यांनी एका सर्वशक्तिमान भागीदारालाच शिंगावर घेतले, टाटां समुहाची प्रतिष्ठा पणला लावली, सगळीकडे आपली आणि सायरसची छीथु होईल, टाटांच्या नावाला बट्टा लागेल, मिडीया आपल्याविरुद्ध खोटेनाटे आरोप करेल, सनसनाटी मिळवण्यासाठी चवीने बातम्या प्रसिद्ध करेल, हे सगळे माहीत असुनही रिटायर झाल्यानंतर सुखाचे, आरामाचे आयुष्य उपभोगायचे सोडुन त्यांनी एवढा मोठा धोका पत्कारला. आपला प्रभाव वापरला आणि सायरसलाच काढुन टाकले, हे भांडण इतर ठिकाणी असलेल्या भ्रष्ट माणसांच स्वार्थासाठी चाललेलं भांडण नव्हतंच, ह्यात एकाला कंपनीच आर्थिक हित जपायचं होतं, दुसऱ्याला मात्र मुल्यांशी तडजोड मान्य नव्हती, दिलेल्या शब्दासाठी बाराशे कोटीच काय सर्वस्व द्यायची ह्या माणसाची तयारी होती! ह्या थोर माणसाचं नाव रतन टाटा!

- **संकट हीच संधी** –

अशीच एक जन्मकथा टाटा नॅनो ची! रतन टाटांनी जेव्हा एक लाखात चारचाकी कार देणार असल्याचं घोषित केलं तेव्हा त्यांचे अधिकारी त्यांना म्हणाले, हे अशक्य आहे. एक लाखांची ही कार

का तयार होवु शकत नाही, ह्याची तीस विस्तृत कारणे रतन टाटांना दिली. मिटींगच्या शेवटी रतन टाटा बोलायला उभे राहीले, आणि म्हणाले, "तो कागद फाडुन टाका", आणि "आता आपली संपुर्ण शक्ती कार कशी बनवता येईल, ह्याकडे एकाग्र करा."

ते ऐकुन आपल्या नकारात्मकतेबद्दल सगळेच वरमले, सभा बरखास्त झाली, सगळे तरुण आणि कल्पक इंजिनीअर झपाट्याने कामाला लागले. टाटा नॅनोचा प्रोजेक्ट बंगालमध्ये आकार घेणार होता, पण डाव्यांच्या राजवटीला ममतांनी प्रखर विरोध केला आणि जाणुनबुजुन टाटा नॅनोला हत्यार बनवलं. संघर्ष सुरु झाला, सिंगुर पेटलं, रोज नासधुस होवु लागली, मुडदे पडु लागले,

टाटांचे खास मित्र असलेल्या मोदींनी टाटांना एक एसएमएस केला, वेलकम टु गुजरात आणि सगळे बस्तान गुजरातला हलवले गेले, आणि प्रचंड आव्हाने झेलुन टाटा नॅनो बाहेर पडलीच. टाटा नॅनो तयार झाली आणि वॉन्टेड नावाचा एक चित्रपट प्रसिद्ध झाला, ज्यात हिरोच्या तोंडी एक संवाद होता. "एक बार मैने अपनी कमिटमेंट करदी फिर मै अपनीभी नही सुनता!" हे वाक्य तर रतन टाटांना जास्त सुट होत होतं, कारण आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत धातुचे, सुट्या स्पेअर्सचे भाव आभाळाला भिडले असुनही एक लाख रुपयात कार हे शब्द त्यांनी खरे करुन दाखवले होते, "बोले तैसा चाले, त्याची वंदावी पाऊले!" खरं सांगा, आपण एखाद्याला

दिलेला शब्द पाळण्यासाठी इतके सजग असतो काय? आजच्या जगात, बहुतांश लोकं तर प्रॉमिस करतात, ते तोडण्यासाठीच! अशा वेळी शब्दांसाठी प्राण पणाला लावणारा स्वच्छ मनाचा रतन टाटा एखादाच असतो, प्रामाणिकता हेच त्याचं वेगळंपण असतं, आणि म्हणुनच लोक अशा माणसांवर मनापासुन प्रेम करतात, त्याला डोक्यावर घेतात,

रतन टाटा आपल्या अपमानाचा बदला कसा घेतात ते तुम्हाला माहित आहे का?

वर्ष - 1998. नुकतचं टाटा मोटर्स तेव्हा पॅसेंजर कार बनवण्याच्या व्यवसायात उतरली होती, नव्या कारचं नाव खुप विचार करुन ठेवलं होतं, इंडीयाची कार, इंडीका. पॅसेंजर मोटर्सच्या व्यवसायात उडी मारण्याची कल्पना त्यावेळचे टाटा समुहाचे अध्यक्ष रतन टाटा यांची होती, पण दुर्भाग्य आडवे आले!, काही कारणांमुळे हा व्यवसाय अपेक्षेप्रमाणे चालु शकला नाही. उलट एक वर्षाच्या आत उद्योग तोट्यात गेला. टाटा ग्रुपच्या एक्स्पर्ट लोकांनी मते मांडली, “हा उद्योग विकला तर बरे होईल, नसता तोटा वाढतच जाईल.” रतन टाटांनी नाईलाजाने मान्यता दिली, आणि इच्छुक ग्राहकाचा शोध सुरु झाला, अमेरीकेतल्या फोर्ड उद्योगसमुहाने टाटांचा पॅसेंजर कारचा व्यवसाय खरेदी करण्यात रस

दाखविला. वाटाघाटी अंतिम टप्प्यात आल्या, आणि डिलवर शिक्कामोर्तब करण्यासाठी रतन टाटा आपल्या टिमसोबत डेट्रॉईड शहराकडे रवाना झाले. तीन तास मिटींग चालली, फोर्ड कंपनीचा मालक, बिल फोर्ड, सुरुवातीपासुनच, जेत्याच्या थाटात वावरत होता, आणि शेवटी त्यांनी तुच्छपणे, रतन टाटांना म्हण्टलं, तुम्हाला जर पॅसेंजर्स कार बनवता येत नव्हत्या, तर ह्या व्यवसायात उतरलातच का? हा व्यवसाय खरेदी करुन आम्ही तुमच्यावर एक प्रकारे, उपकारच करत आहोत. मिटींग संपवुन, रतन टाटा हॉटेलात परत आले, पण हे वाक्य काही केल्या त्यांच्या मनातुन जाईना!... हा अपमान त्यांना खुप झोंबला होता, इतका की, त्या रात्री त्यांना झोपच आली नाही, दुसऱ्या दिवशी, तडकाफडकी, डिल कॅंसल करुन, तडक त्यांनी भारताकडे प्रयाण केले. झाल्या प्रकारचा, त्यांना प्रचंड संताप आला होता. टाटा पॅसेजर्स कारचा व्यवसाय विकण्याचा निर्णय त्यांनी रद्द केला आणि त्यावर प्रचंड परीश्रम घेण्यास सुरुवात केली. थोड्याच कालावधीत कंपनी नफ्यात आणली. बघता बघता दहा वर्षे निघुन गेली, आणि इतिहासाचे चाक उलटे फिरले. यावेळी 2008 मध्ये, वाहन उद्योगात, मातब्बर असलेल्या फोर्ड कंपनीच्या, "लॅंड रोव्हर-जॅग्वार" कार व्यवसायाचा धंदा रिसेशनमुळे तोट्यात आला. नाईलाजाने त्यांनी ती कंपनी विकायला काढली, रतन टाटांना ही गोष्ट कळाली, व

त्यांनी कंपनी खरेदी करण्यास होकार दर्शवला. यावेळी अमेरीकेतुन बिल फोर्ड आपल्या बिजनेस टिमसोबत टाटांच्या मुख्यालयात “बॉम्बे हाऊस” मध्ये आला. २.३ बिलीयन डॉलर्स म्हणजे फक्त नऊ हजार तीनशे करोड रुपयांमध्ये टाटा मोटर्सने, लॅंड रोव्हर-जॅग्वार कंपनी खरेदी केली. ह्यावेळी वापस जाताना बिल फोर्ड रतन टाटांना म्हणाला, ही कंपनी खरेदी करुन तुम्ही आमच्यावर खुप मोठे उपकार करत आहात, आणि रतन टाटांनी यावर फक्त स्मितहास्य केले. गोष्ट संपली. आपल्याही आयुष्यात असे अपमान सहन करण्याचे प्रसंग खुपदा येतात, एखाद्या व्यक्तीने कळत नकळत केलेला पाणउतारा एकदम जिव्हारी लागतो. काही केल्या ती गोष्ट विसरल्या जात नाही. हातावर हात ठेवुन, चरफडत शांत बसुन आपण आतुन जळतो, नुसतचं धुमसत बसतो, का परिस्थितीला आव्हान देत तिच्यावर मात करतो, ह्यावर जग आपली किंमत ठरवतं.

द टु प्रोफेशनल – आनंद महिन्द्रा

ह्या विश्वाचा पसारा किती अवाढव्य आहे,

आपण सध्या जिथं राहतो, ते घर,

अशा हजारो घरांनी बनलेलं आपलं गाव,

अशा लाखो शहरांनी बनलेला आपला देश,

आणि अशा शेकडो देशांनी बनलेला पृथ्वी नावाचा हा ग्रह,

अशा करोडो ग्रहांनी बनलेली आकाशगंगा आणि त्या महाकाय आकाशगंगेमध्ये ठिपक्याएवढं आपलं आस्तित्व असलेला माणुस नावाचा एक इवलासा प्राणी आणि हा माणुस नावाचा चक्रम प्राणी रोज सकाळ संध्याकाळ स्वतःशी वल्गना करतो,

"मी माझे भविष्य घडवीन".

एखादा माणुस खरंच आपल्या हाताने आपली नियती लिहु शकतो का? संतानी अशा लोकांसाठीच लिहुन ठेवलं असेल, "हे येऱ्या गबाळ्याचे काम नाही." ह्या सृष्टीने हा अधिकार फक्त मोजक्याच माणसांच्या हाती सोपवला आहे, असं मला वाटतं, ही

मोजकीच माणसं जी स्वतःचं भविष्य घडवण्यासाठी जागरुक असतात, ठाम असतात, ध्येय प्राप्त करण्याच्या बदल्यात आवश्यक असलेले शारिरीक आणि मानसिक परिश्रम करण्याची ज्यांची तयारी असते, अशा प्रत्येक माणसाच्या हाती आपल्या उद्धाराची चावी देऊनच, ह्या भुतलावर आपल्याला पाठवले गेले आहे. आपले कर्तुत्व सिद्ध करण्याची संधी आपल्या प्रत्येकाला दररोजच मिळते, पण तरीही अगदी तुरळक लोकच ह्या अमाप संधींचा फायदा उचलुन स्वतःच्या लाईफचा रोडमॅप स्वतः डिझाईन करण्याचे शहाणपण दाखवतात. ज्यांनी आपल्या दृढनिश्चयी आणि करारी बाण्याने, आपली वाटचाल निश्चित केली, सतत नवनवीन आव्हाने पेलुन, वाहन निर्मितीच्या क्षेत्रात ज्यांनी अढळपद निर्माण केलं, भारताच्या ओद्योगिक जगतालाही ज्यांच्या व्यक्तिमत्वाची भुरळ आहे, अशा एका पितापुत्राची प्रेरणादायक गोष्ट मी आज तुम्हाला सांगणार आहे,

अंदाजे शंभर वर्षांपुर्वी कलकत्त्यामध्ये एक मध्यमवर्गीय कुटूंब रहायचे. जगदीशचंद्र आणि कैलासचंद्र अशी त्या दोन भावंडांची नावं होती, कैलासचंद्र महिन्द्रा हे सरकारी अधिकारी होते. जगदीशचंद्र हे टाटा स्टील ह्या कंपनीत वरिष्ठ पदावर कामाला होते. प्रचंड बुद्धिमान, शॉप फ्लोअरवर त्यांचा दबदबा चालत असे. रिटायर होण्यासाठी काही वर्ष शिल्लक असताना, त्यांना आपली

स्वतःची कंपनी असावी असे वाटु लागले, त्यासाठी ते काही वर्ष अमेरीका-युरोप इथे जाऊ गाड्यांचे कारखाने बघुन आले, देश स्वतंत्र होण्याच्या उंबरठ्यावर होता, पण अजुन एकही स्वदेशी कंपनी चारचाकी गाड्यांच्या उत्पादनात उतरली नव्हती आणि चारचाकी जीपचे सुटे भाग आयात करुन त्याची इथे असेंब्ली करावी, आणि गाड्या विकाव्या, हा उद्योग त्यांना खुणावु लागला, त्यांनी बंगालच्या एका श्रीमंत मित्र आणि उद्योजक यांच्यासोबत एक नवीन कंपनी सुरु केली, त्या नव्या पार्टनरचे नाव गुलाम मोहम्मद! कंपनीचे नाव ठेवले गेले, एम एंड एम! म्हणजे महिन्दा एंड मोहम्मद!

पण देशाची फाळणी झाली, हा त्यांचा भागीदार गुलाम मोहम्मद जिनांच्या निमंत्रणावरुन पाकिस्तानात जाऊन स्थायिक झाला, तिथे त्यांना स्वतंत्र पाकीस्तान देशाचा पहिला अर्थमंत्री बनवले गेले. आता उरले फक्त महिन्द्रा! म्हणुन कंपनीचे नाव बदलुन 'महिन्द्रा एंड महिन्द्रा' ठेवण्यात आले,

आज 'जगातील सर्वात मोठी ट्रॅक्टर उत्पादक कंपनी' एवढीच ह्या कंपनीची ओळख पुरे आहे, अफ्रिकेत जा किंवा अमेरीकेत, ऑस्ट्रेलियामध्ये जा किंवा अल्जेरीयामध्ये जा, सगळीकडे महिन्द्राच्या वाहनांचा बोलबाला आहे. भारतात इलेक्ट्रीक कारची मुहुर्तमेढ रोवणारी पहिली कंपनी आहे, महिन्द्रा

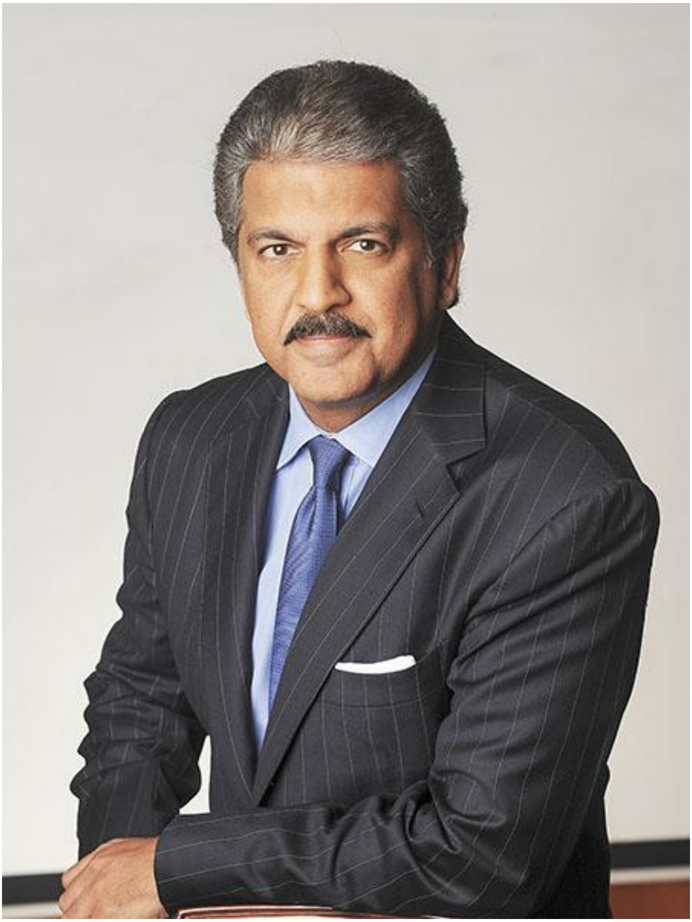
एंड महिन्द्रा! जेव्हा रामालिंगम राजुच्या फ्रॉड केल्याने सत्यम कंपनीचे लाखो कर्मचारी एका झटक्यात उध्वस्त होण्याच्या उंबरठ्यावर होते तेव्हा देवदुत बनुन त्यांना सांभाळण्यासाठी हाच महिन्द्रा ग्रुप पुढे आला आणि बघता बघता लागोपाठ काही वर्ष प्रचंड तोट्यात चालणाऱ्या सत्यम कॉम्पुटर्सचा आज दरवर्षी भरघोस नफा कमवणाऱ्या 'टेकमहिन्द्रा' ही इन्फोसीस आणि टिसीएस सारखी नावाजलेली कंपनी बनली आहे. एका महाकाय सॉफ्टवेअर भारतीय कंपनीवर लागलेला कलंक महिन्द्रा ग्रुपने धुवुन काढला, आणि देशाची शान राखली. आज एवढ्या नावाजलेल्या कंपनीचा इथपर्यंतचा प्रवास साधासोपा होता का?

श्रीयुत आनंद महिन्द्राच्या एका इंटर्व्हुनंतर अख्खा शेअरबझार सुद्धा तात्काळ प्रतिक्रिया द्यायला लागतो, ह्या उद्योजकाबद्दल, त्याच्या फ्युचर प्लानबद्दल संपुर्ण जगाला प्रचंड कुतुहल आणि जबरदस्त आकर्षण असतं, राजबिंड्या व्यक्तिमत्वाचा हा माणुस भारतीय उद्योगांमध्ये प्रचंड लोकप्रिय आहे, ह्याने आपल्या कंपनीच्या बोर्डावर यावे म्हणुन अनेक दिग्गज लोकं देव पाण्यात घालुन बसतात, आनंद महिन्द्रा ह्या दोन शब्दांची ही जादु आहे.

असं म्हणतात, आनंद महिन्द्रा हा माणुस मातीचं सोन्यात रुपांतर करणारा अद्भुत परिस आहे. तोट्यात चालणाऱ्या कंपन्या

ह्यांच्या ताब्यात आल्या की त्या भरघोस नफा कमावु लागतात, अशी कोणती जादुची कांडी ह्या माणसाकडे आहे? ह्या चुंबकिय व्यक्तिमत्वाचं रहस्य तरी काय आहे? ह्या इतक्या शक्तिशाली, आणि प्रभावशाली व्यक्तिमत्वाचे अंतरंग कसे आहेत? आनंद महिन्द्राची जडणघडण कशी आणि कुठुन झाली, हे जाणुन घेण्यासाठी आपल्याला पस्तीस वर्ष मागे जावे लागेल. १९८४ मध्ये आनंद हार्वर्ड युनिव्हरसिटीतुन ग्रेज्युएशन व एमबीए करुन नुकताच परतला होता, तो काळ भारतातल्या उद्योजकांसाठी काळाकुट्ट आणि अंधारलेला होता, लायसन्सराज, परमिट राज आपल्या चरम अवस्थेत होते, मोठा उद्योग चालवणं ही भारतामधल्या मुठभर लोकांची मक्तेदारी होती, साहजिकच उद्योग करण्यासाठी उद्योजकांकडुन सर्व अनैतिक मार्ग चोखाळले जात होते, आनंद महिन्द्रा मोठ्या उत्साहाने भारतात आले, आणि आल्याआल्या त्यांना एक भलामोठा झटका बसला. त्यांनी एका मोठ्या कॉन्ट्रॅक्टसाठी कोटेशन भरले खरे, पण अनैतिक मार्गाचा अवलंब करुन, त्यांच्या प्रतिस्पर्धी कंपनीने कॉन्ट्रॅक्ट मिळवुन बाजी मारली. महिन्द्रा ग्रुपचं वैशिष्ट्य म्हणजे त्यांनी कधीही आपल्या मुल्यांशी तडजोड केली नाही, भ्रष्ट राजकारणी आणि भ्रष्टाचारी सरकारी बाबु ह्यांना जवळ करुन त्यांनी कधीही बिजनेस केला नाही. त्यामुळे दुसऱ्या बिजनेस हाऊसेससमोर त्यांची परिस्थिती

यथातथाच होती, लाच देऊन आपल्या तोंडचा घास हिरावला गेला, आनंद महिन्द्राला ही गोष्ट फारच मनाला लागली, टॅलंट आणि हार्डवर्क असणाऱ्यांचा योग्य सन्मान करणारी अमेरीकेची अर्थव्यवस्था त्यांना खुणावु लागली,



“मी भारतात व्यवसाय करु शकणार नाही, महिन्द्रा ग्रुप ज्या मापदंडावर व्यवसाय करत आहे, त्या बळावर येथे मोठे यश मिळवणे शक्य नाही,” असे विचार त्यांच्या मनात घोळु लागले, त्यांनी देश सोडण्याचा निर्णय घेतला. ही गोष्ट जेव्हा त्यांच्या सासऱ्यांना समजली, तेव्हा प्रेमनाथ खंडेलवाल म्हणाले. “आनंद, आपल्या देशातुन असे पलायन करणे चुकीचे ठरेल, तुमच्या कुटूंबाच्या कार्यपद्धतीत दोष नाही,”

“प्रामाणिकपणा आणि सचोटी ह्यांच्यावरचा विश्वासच महिन्द्रा ग्रुपला प्रचंड दीर्घकालीन फायदा करुन देईल.”

“फक्त थोडा धीर धरा, आणि सिद्ध करा की भारत असा एकमेव देश आहे, जिथे कमीत कमी भांडवलामध्ये मोठ्यातला मोठा व्यवसाय केला जाऊ शकतो.”

त्यांच्या ह्या प्रेरणादायी शब्दांनी तरुण आणि नव्या उमेदीच्या, काही करुन दाखवण्यासाठी आसुसलेल्या आनंदला अंतर्मुख केले, खंबीर आणि निश्चयी मनाने युवा आनंदने हे आव्हान स्वीकारले. देश सोडुन जाण्याचा निर्णय त्यांनी रद्द केला.“जीना यहां, मरना यहां” ही कसम खाल्ली आणि स्वतःला नव्या रुपात घडवण्याची सुरुवात केली. प्रामाणिकपणे काम करत राहीन आणि

यशस्वी होवुन दाखवीन, ही त्यांची भीष्मप्रतिज्ञाच त्यांना आज व्यावसायिक शिखराच्या ह्या उच्च टोकावर घेऊन आली आहे.

• मला आव्हानांनीच घडवले.

जेव्हा आनंद महिन्द्रांनी आपल्या वडीलोपार्जित कंपनीची सुत्रे हाती घेतली तेव्हा ग्रुपची परिस्थिती अजिबात चांगली नव्हती, कंपनीमध्ये तळमळीनं काम न करणारा कामगारवर्ग होता, नुसतचं ओझं असणारा खुप मोठा स्टाफ कंपनीला डोईजड झाला होता, समुहाच्या सर्व बरयापैकी चालणाऱ्या युनिटमध्ये कामगार युनियन्स उभ्या राहील्या होत्या, कंपनीचा पर्चेस विभाग तर पुर्णपणे भ्रष्टाचाराने पोखरली गेली होती, राज्याभिषेक झाला आणि एक काटेरी मुकुटच आनंद महिन्द्राच्या डोक्यावर ठेवला गेला. ही भीषण परिस्थिती पाहुन आनंद महिन्द्रा एकदा म्हणाले होते, "हार्ट ऑफ माय कंपनी इज ब्लिडींग!"

बापजाद्यांनी मोठ्या कष्टाने उभा केलेल्या उद्योगाला शेवटची घरघर लागलेली पाहुन त्यांच्याही हृद्याला किती वेदना झाल्या असतील, पण ते हिंमत हरले नाहीत, पुन्हा नव्या जोमाने उभा राहीला. दरवेळी कामगारांपुढे झुकण्याचे त्यांनी नाकारले, तो काळ कामगार युनियनच्या दडपशाहीचा आणि एवढ्यातेवढ्या कारणाने कामकाज ठप्प करुन. टाळेबंदी करुन केल्या जाणाऱ्या संपाचा

होता. कामगारांनी आपल्या नव्या मालकाला हिसका दाखवण्यासाठी संप पुकारला, तब्बल पाच महिने संप चालला. आनंद महिन्द्राने अनेक विश्वस्त साथीदार निवडले आणि कामकाज चालु ठेवले, फक्त शंभर सद्स्यांच्या मेहनती आणि काम करण्यासाठी झपाटलेल्या टीमने दररोज पस्तीस इंजिन बनवले, जेव्हा की संपावर असलेले बाराशे कामगार दररोज सत्तर इंजिन बनवत होते, कामगार आणि युनियनने ही गोष्ट स्वतःच्या डोळयांनी बघितली आणि त्यांना जबरदस्त धडा मिळाला, येणारा काळ हा कामचलाऊ लोकांचा नसुन प्रॉडक्टीव्ह लोकांचा असणार आहे, टंगळमंगळ करत, फुकट बसुन खायचे दिवस गेले, हे सत्य संपकऱ्यांनी मनापासुन स्वीकारले, इतकी चांगली सुखसुविधा देणारी नौकरी बाहेर कुठेही नाही, हे त्यांना कळुन चुकले. कंपनी असली तरच आपण आहोत, हे ही त्यांच्या लक्षात आले.

भाग २

आम्ही सगळेच म्हणतो, जग द्रुत गतीने बदलत आहे, परंतु प्रश्ण असा आहे, की आम्ही स्वतःला त्याप्रमाणे वेगाने बदलत आहोत का? आमच्या आजुबाजुच्या झपाट्याने बदलणाऱ्या ह्या जगाशी जुळवुन घेण्यासाठी आम्ही स्वतःमध्ये आवश्यक ते

परिवर्तन करत आहोत का? असं का होतं, की आम्ही नेत्यांचे घोटाळे, सिनेकलाकरांच्या भानगडी आणि क्रिकेट खेळाडुंचे रेकॉर्ड लक्षात ठेवतो, मात्र आमच्या देशातल्याच महान उद्योजकांना आम्ही नावावरुन किंवा फोटोवरुन ओळखु शकत नाही, कदाचित हेच एक कारण आहे की आमची गणना आजही सर्वात गरीब देशांमध्येच होते. माहिती-क्रांतीच्या ह्या जगात तोच बलवान आहे, ज्याच्याजवळ ज्ञान आहे आणि ज्ञानी लोकांच्या सहवासातच आपल्याला ज्ञान मिळते.

"भारतीय लोक खुप विचित्र आहेत, ह्यांच्या उद्योगांना संपुर्ण जग मान्यता देऊ लागले आहे, पण भारतीयांना आज देखील स्वतःवर आणि स्वतःच्या देशातील उद्योगांवर विश्वास नाही." अशातच बिजनेस टुडे मध्ये प्रसिद्ध झालेल्या एका मुलाखतीमध्ये महिन्द्रा उद्योगाचे सर्वोसर्वा आनंद महिन्द्रा यांनी आपल्या मनातील ही खंत बोलुन दाखवली होती. त्यांना त्यांच्या व्यावसायिक आयुष्याची गरुडभरारी घेताना किती मोठमोठ्या आव्हानांना सामोरं जावं लागलं असेल, ह्याची आपण कल्पना करु शकतो.

- **आधी आपली बलस्थानं भक्कम करा.**

एका वेळी अनेक गोष्टी करण्याच्या प्रयत्नात अनेक लोकं बरबाद आणि उध्वस्त होताना आपण पाहिली आहेत. मुख्य

धंद्याकडे दुर्लक्ष करुन, नवनव्या क्षेत्रात झेप घेण्याच्या नादात, एका चांगल्या धंद्याची कशी वाट लागते, कॅफे कॉफी डे, किंगफिशर एअरलाईन्स, डि. एस. कुलकर्णी आणि जेट एअरवेज ही काही अलिकडेच घडलेली हिमालयन ब्लंडर म्हण्टली गेलेली प्रातिनिधीक उदाहरणे आहेत. महिन्द्रा उद्योगाची सुरुवात पन्नासच्या दशकात जीप बनवण्यापासुन झाली. पण भारतीय मार्केटमध्ये जीप मार्केटच्या प्रत्येक सेक्टरमध्ये महिन्दा आजही अव्वल आहे. आजही जीप मार्केटमधला पस्तीस टक्के हिस्सा महिन्द्राच्याच बोलेरो, मार्शल, मैक्स, एम.एस.सवारी, कमांडर, अर्मडा ग्रेड ह्या गाड्यांनी व्यापुन टाकला आहे. काही वर्षांपुर्वी महिन्द्रासमोर टाटांच्या सुमो, सफारी आणि मारुतीच्या जिप्सीचे कडवे आव्हान होते, पण आज जीप सेक्टरमध्ये महिन्द्रांने आपलं वर्चस्व अबाधित ठेवलं आहे.

• **गेमचेंजर बना.** –

उद्याच्या जीवघेण्या स्पर्धेला तोंड देण्याच्या आधीच आज स्पर्धाच संपवुन टाकायची एक जबरदस्त युक्ती तुम्हाला सांगतो. आपला प्रॉडक्ट आपली सेवा, इतर लोकांपेक्षा वेगळी असावी ह्यासाठी तुम्ही दक्ष आणि आग्रही असता का? आपलं सगळंच युनिक असावं असा तुमचा आग्रह असतो का? उदाहरण म्हणुन सांगतो, मी एक वर्षापुर्वी ठरवले होते, की ठराविक रकमेचे निष्क्रिय

आर्थिक उत्पन्न मिळवण्याचे उद्दिष्ट्य गाठल्यानंतर मी माझ्या व्यवसायाचे स्वरुप बदलुन टाकेन. त्यानंतर मी फक्त आणि फक्त, इको फ्रेंडली, म्हणजे पर्यावरणपुरक अशा बिल्डींगच डिझाईन करीन आणि फक्त आणि फक्त त्या क्षेत्रातच काम करीन. एकदा असे काही ठरवल्यानंतर निर्णय घेणे, आणि स्वतःला त्या दिशेने पुश करत राहणे, खुप सोपे असते.

२००२ साली असेच एक गेमचेंजर उत्पादन महिन्द्राने बाजारात आणले, महिन्द्रा स्कॉर्पिओ! आनंद महिन्द्रांनी पवन गोयंका ह्या हुशार तरुणाला बाजाराची नस ओळखण्यासाठी नियुक्त केले. हजारो संभाव्य ग्राहकांच्या भेटी घेऊन, प्रचंड परिश्रमानंतर, पवनने रिपोर्ट दिला, “लोकांना महिन्द्राकडुन आता एका अधिक आरामदायक, इंटरनॅशनल लुक असणाऱ्या दिमाखदार वाहनाची अपेक्षा आहे, जे दिर्घकाळ ग्राहकांची सोबत करेल.” अशा प्रकारचे एक दमदार आणि शानदार ‘अल्ट्रा मॉडर्न स्पोर्ट युटीलीटी व्हेईकल’, डिझाईन करण्यासाठी आनंद महिन्द्रा ह्यांनी दिवसरात्र स्वतःला झोकुन दिले आणि स्कॉर्पिओ ह्या अफलातुन गाडीची रचना, पहिल्यांदा, १९९६ मध्ये आनंद महिन्द्रा ह्यांनी आपल्या तेजतर्रार, तज्ञ टेक्नोक्रॅट टीमसमोर मांडली होती.

एक नवा पठडीबाहेरचा हा नवा प्रॉडक्ट, विकसित करण्यासाठी त्यांनी त्याकाळात तब्बल सहाशे कोटी रुपये खर्च

केले. १२० टेक्नोक्रॅट इंजिनिअर्स हिरीरीने कामाला लागले. सहा वर्षांच्या अथक परिश्रमानंतर जेव्हा ही गाडी फक्त भारताच्या रस्त्यांवर धुमाकुळ घालु लागली नाही तर तिने अख्ख्या जगाचे लक्ष आपल्याकडे वेधुन घेतले, जगाच्या मार्केटमध्ये ह्या गाडीचा बोलबाला झाला. आनंद महिन्द्रांच्या व्हिजनमुळे स्कॉर्पिओ अमेरीका, इटली, फ्रांस, स्पेन अशा देशांमध्ये देखील धावु लागली. पुढे हळुहळु रशिया, चीन, दक्षिण अफ्रिका आणि ब्राझीलमध्येही तिचा शिरकाव झाला. अमेरीकेतल्या फोर्ड कंपनीच्या चेअरमनला ही गाडी इतकी आवडली की, खास स्कॉर्पिओ गाडीच्या वैशिष्ट्यांचा अभ्यास करण्यासाठी त्याने आपल्या टीम ला भारतात पाठवले. 'गिव्ह युअर बेस्ट' काय असते, हे महिन्द्राने आपल्या कार्यपद्धतीतुन आपल्याला दाखवुन दिले आहे.

• स्वतःवर विश्वास असला की देवही मदत करतो. -

महिन्द्राने आपला पहिला ट्रॅक्टर फक्त तीस वर्षांपुर्वी बाजारात आणला होता. पण नित्यनेमाने त्यात ते नवनवीन सुधारणा करत राहीले. त्याला सर्वोत्कृष्ट बनवत राहीले. आज फक्त दक्षिण अफ्रिका, श्रीलंका, बांग्लादेश, नेपाळ, झिंब्वांबे अशा विकसनशील देशातच नाही तर युरोप-अमेरीकेतही महिन्द्रा ट्रॅक्टर प्रचंड लोकप्रिय आहेत. आज जगभरात विकल्या जाणाऱ्या चाळीस टक्के ट्रॅक्टर महिन्द्रा ब्रॅन्डच्याच असतात. ऑटोमोटीव्ह

सारख्या खडतर उद्योगामध्ये जिथे प्रगत देशांकडे आपल्यापेक्षा विकसित तंत्रज्ञान आहे, महिन्द्रा ग्रुपने 'मेड इन इंडिया' गाड्या जगभरात स्थापित केल्या, ही किती अभिमानाची आणि कौतुकाची गोष्ट आहे!

• नो रिस्क, नो गेन! –

ऐंशीच्या दशकापासुनच आनंद महिन्द्रांना आयटी क्षेत्रात रस होता, त्यांनी कॅलिफोर्नियाच्या टेक्नोलॉजी कन्सलटन्सी आणि अमेरीकेच्या ब्रिस्टलान सर्व्हिसेस ह्या कंपन्याना खरेदी केले होते, पण ते एका मोठ्या संधीच्या शोधात होते, आणि कित्येक वर्ष त्यांना हवी ती योग्य ती संधी मिळाली नाही. अखेर अनेक वर्षांच्या प्रतिक्षेनंतर एक संधी समोर उभा टाकली खरी, पण ती प्रचंड जोखीम असलेली संधी होती. रामालिंगम राजुच्या खळबळजनक फ्रॉडनंतर सत्यम कॉम्पुटर संपुर्णपणे उध्वस्त होण्याच्या मार्गावर होती. सत्यमच्या शेअर्सचे भाव सहाशे रुपयांवरुन सहा रुपयांवर आले होते. नवीन मालकाला कोणत्या संकटाला सामोरे जावे लागेल, ह्याचा अंदाज सुद्धा येणे कठिण होते. तरीही सत्यम ला खरेदी करण्यासाठी उत्सुक दावेदार बरेच होते पण आनंद महिन्द्रांनी जेव्हा घोषणा केली की सत्यम कॉम्पुटर खरेदी करण्यासाठी त्यांची टेक महिन्द्रा कंपनी बोली लावणार आहे, तेव्हा उद्योग जगत आश्चर्यचकित झाले.आपली पत, विश्वासनीयता आणि

आत्मविश्वास हरवलेल्या एका कंपनीला आपल्या व्यावसायिक कुशलतेच्या जोरावर टेकमहिन्द्राने योग्य ट्रॅकवर परत आणले. २९०० कोटी रुपयांची गुंतवणुक करुन एका रक्ताळलेल्या कंपनीची मलमपट्टी केली व तिला ठणठणीत बरे केले, व उभा देऊन पुन्हा काम करण्यासाठी सक्षम बनवले. आपल्या धाडसी निर्णयामुळे, सत्यम कॉम्पुटरच्या सेवेत असलेल्या चाळीस हजार सॉफ्टवेअर इंजिनीअर्सच्या नौकऱ्या वाचवण्याचे श्रेय टेक महिन्द्राला जाते. आज टेक महिन्द्रा देशातील चौथ्या क्रमांकाची सर्वात मोठी आयटी कंपनी आहे. आज वयाच्या एकोणसत्तराव्या वर्षी सुद्धा आनंद महिन्द्रा एकदम तरुण आणि आकर्षक दिसतात. त्यांच्या एका शेअरधारकाने गंमतीत त्यांना म्हण्टले होते, “सर, आपण इतके हॅन्डसम असताना, आम्ही शाहरुख किंवा हृतिकवर पैसा का खर्च करावा?”

दिवारें सिर्फ तबतक ही रोक सकती है,

जब तक उनमे दरवाजा न बनाया जाये!

लोह पुरुष – ओमप्रकाश जिंदाल

ओमप्रकाश जिंदाल हा दुरवरुन हरीयाणावरुन कमाईच्या शोधात आलेला, एकवीस वर्षांचा तरुण कलकत्त्याच्या रस्त्यावर नव्या संधीच्या शोधात फिरत होता, रस्त्यावर भटकत भटकत एकदा त्यांनी स्टील पाईपचा ढीग बघितला, कुतुहुलाने त्यांनी स्टीलचे तुकडे बारकाईनं निरखले, त्यावर 'मेड इन इंग्लंड' लिहलेलं होतं, देशाला स्वातंत्र्य मिळुन चार-पाच वर्ष झाले होते, तरीही आपल्या देशातलं लोखंड अजुनही इंग्लंडमध्ये बनवलेलं आहे, ही गोष्ट त्यांना अवस्थ करुन गेली. ओमप्रकाश ह्याने नुकताच स्वातंत्रलढ्यात भाग घेतला होता, त्यांच्या मनात देशप्रेमाची आणि देशाच्या नवनिर्माणाची लालसा जागृत होती, हातात पुरेसं भांडवल नसताना, आणि व्यवसायाचा कसलाही अनुभव नसताना, त्यांनी जिद्दीने कलकत्यामध्ये लोखंडी पाईपची विक्री करण्याचा व्यवसाय सुरु केला.

कसलेही पाठबळ नसताना, तेव्हा सुरु केलेल्या जिंदल समुहाचं रोपटं, केवळ अफाट मेहनतीने, अथक आंतरिक उर्जेने, पुढच्या पन्नास वर्षांनी पाच हजार चारशे कोटी रुपयांचा टर्नओव्हर होण्याइतका, त्याचा मोठा वटवृक्ष झाला.

• लांबच्या प्रवासाचे पहिले पाऊल

चीनी म्हण आहे की, प्रत्येक लांबच्या प्रवासाची सुरुवात एका छोट्याश्या पावलाने होते. दुसरं महायुद्धाच्या शेवटी विदेशी सैन्य देशातुन निघुन गेले पण जाता जाता अनेक ठिकाणी आसाम आणि कलकत्त्यामध्ये मोठमोठे कचऱ्याचे ढीग अनेक ठिकाणी पडले होते. त्या कचऱ्याच्या ढिगामध्ये लोखंड आणि पोलादाच्या अनेक वस्तु होत्या, चतुर ओमप्रकाशने त्या सुरुवातीच्या संघर्षाच्या दिवसात अक्षरशः कचरा विकुन पैसा कमवला, जमवला. त्याकाळी पश्चिम बंगालमध्ये दुर्गापुर ह्या ठिकाणी टाटासमुहाची इंडीयन ट्युबज कंपनी आपला डिफेक्टेड माल भंगार मध्ये विकायची. ते सारे भंगार पाईप खरेदी करुन ओम जिंदाल त्याला रिपेअर करायचे, आणि पुन्हा चढ्या भावाने त्याला बाजारात विकायचे. थोडंस भांडवल जमलं की, १९५२ मध्ये कलकत्याच्या जवळ लिलुआ ह्या छोट्याश्या खेडेगावात पाईप बॅंड आणि सॉकेट बनवण्याचा एक लघु व्यवसाय स्थापित केला.

• इच्छा तेथे मार्ग

लवकरच टाटा समुहाच्या इंडीयन ट्यूब्जने ओम जिंदाल ह्यांच्या कंपनीला मिळणारा फायदा पाहुन स्वतःचे भंगार विकण्यास मनाई केली. ओमप्रकाशजी डगमगले नाहीत, टाटा स्टील आणि बीजु पटनाईक यांची कलिंगा टुब्ज ह्यांच्यासारखीच आपली स्वतःची एक स्टील निर्मान करणारी एक भव्य कंपनी असावी, असे स्वप्न त्यांनी दिवसरात्र उराशी बाळगले. म्हणतात ना, "जहा चाह, वहा राह!" ज्या काळी लोक श्रीमंत होण्यासाठी हरियाणाहुन कलकत्याला यायचे, त्या काळात आपली नवी स्टील फॅक्टरी उघडण्यासाठी ओम जी हिस्सार कडे परत निघाले. अनेक मित्रांनी त्यांना वेड्यात काढले, चांगला जम बसलेला व्यवसाय सोडुन ओम जिंदल हरियाणामधल्या हिस्सारमध्ये परत जातोय हे ऐकुन त्यांचा एक मित्र तर असेही म्हणाला, "तुझी बुद्धी भ्रष्ट झालीय."

• उत्पादक बनुन लोकांना उपयोगी सेवा द्या. –

१९६० मध्ये ओमप्रकाश जिंदल ह्यांनी हिस्सार मध्ये 'जिंदल इंडीया लिमीटेड' ह्या नावाने एक कंपनी स्थापन केली. तिथे ते स्टीलच्या बादल्यांचे निर्माण करु लागले. दोन वर्षांनंतर त्या फॅक्टरीत पाईपचे निर्माणही सुरु झाले. त्या काळात आपल्या देशात बहुतांश घरांमध्ये, स्वयंपाकासाठी एल्युमिनीअम किंवा पितळेची भांडी वापरली जायची. परदेशात मात्र स्टेनलेस स्टीलच्या

भांड्याचा वापर वाढला होता, व्यापाराची ही संधी ओम जिंदल ह्यांनी सर्वात आधी ओळखली. इतर कोणी स्टीलच्या क्षेत्रात उतरण्याच्या दोन वर्ष आधी जिंदाल समुह स्टेनलेस स्टीलच्या क्षेत्रात उतरला. भारतात सर्वप्रथम त्यांनी स्टेनलेस स्टीलच्या भांड्यांचं उत्पादन सुरु केलं, 'जिंदल स्टेनलेस स्टील'ची चमकधमक असलेली आणि साफ सफाईला अत्यंत सोपी असलेल्या भांड्यांनी भारतीय महिलांना भुरळ पाडली, महिलावर्गात स्टीलची भांडी अल्पावधीतच प्रचंड लोकप्रिय झाली. ह्या भांड्यांची लोकप्रियता इतकी आहे की, आजही दुकानदार आपल्या ग्राहकांना म्हणतात, "ही जिंदल स्टील ने बनवलेली भांडी आहेत, अगदी डोळे मिटुन विकत घ्या."

• यशस्वी लोकं कौटूंबिक समस्यांनाही आनंदाने सामोरे जातात. –

व्यवसायाच्या ऐन भरारीच्या काळात वयाच्या चौतीसाव्या वर्षीच ओमप्रकाश जिंदल ह्यांच्यावर एक कौटुंबिक आघात झाला. सतरा वर्षांच्या गोड संसारानंतर विद्यादेवी ह्या त्यांच्या लाडक्या पत्नीचे अकस्मात निधन झाले. अर्धांगिनीचे अर्ध्यावर डाव सोडुन जाणे, खरोखर किती दुःखद असते? पण ओमजींनी कोणत्याच संकटाला आपल्या मार्गामध्ये बाधा बनु दिलं नाही. पदरात कोवळ्या आणि अजाण वयाचे तीन मुलं आणि चार मुली होत्या,

ही सात भावंडं आईविना पोरकी झाली. आईच्या मायेला पारखी झाली. घरच्यांच्या आग्रहावरुन विद्यादेवींची छोटी बहिण सावित्रीदेवींशी ओम जिंदल यांचे लग्न झाले. पुढच्या एकाच वर्षाच्या अंतराने ओमजींच्या आई-वडीलांचेही निधन झाले. जे गमावले त्याचा विचार न करता जे पदरात आहे, त्यावर त्यांनी पुर्ण लक्ष केंद्रित केले. आपल्या मुलांना त्यांनी अमेरीकेमध्ये बिजनेस स्कुल मध्ये शिकवायला पाठवले. आपल्या चारही मुलांवर त्यांनी इतके चांगले संस्कार केले की सख्खे सावत्र असुनही आजपर्यंत जिंदल परीवारात कधीही भांडणे झाली नाहीत, झाली असतील तर ती चार भिंतींबाहेर आली नाहीत.

- **तंत्रज्ञानात अग्रेसर रहा.** –

स्वतः बाबुजी कमी शिकलेले असुनही आपल्या स्टील प्लांटमध्ये सर्व सामग्री अद्ययावत आणि उच्च प्रतिची असावी ह्याबद्दल मात्र ते सदैव आग्रही होते. ऐंशीच्या दशकात प्रत्येक उद्योग कात टाकत होता. तेव्हा बाउजींनी स्वतः कित्येक देशात जाऊन पावर प्लांटस बघितले. त्या नवीन तंत्रज्ञानांचे त्यांनी भारतीयीकरण केले, आणि जिंदल समुहाची संयंत्र अपग्रेड व अपडेट केली. त्यांच्या ह्या धोरणामुळेच जिंदल स्टीलची झपाट्याने वाढ झाली. आपल्या चारही मुलांना त्यांनी जिंदल समुहाचा कारभार आणि पसारा सांभाळण्यासाठी निपुण आणि

स्वावलंबी बनवले आणि योग्य वेळी म्हणजे वयाच्या साठीतच त्यांनी व्यवसायातुन निवृत्तीही घेऊन टाकली. आयुष्यभर समाजसेवा करण्याच्या उद्द्देशाने त्यांनी राजकारणात प्रवेश केला.

• **उद्योगपतीने जनतेचे नेतृत्व करावे.** –

ओमप्रकाशजींना कुमारवयापासुनच राजकारणाचे वेड आणि आवड होती. वयाच्या एकसष्टाव्या वर्षी आपल्या भल्यामोठ्या विस्तीर्ण उद्योगातुन निवृत्ती घेऊन, त्यांनी हिसारमधुन विधानसभा निवडणुक लढण्याचा निर्णय घेतला. उद्योगपतींनी विधानसभेचा, संसदेचा भाग होवुन पॉलीसीमेकर बनावे, असे त्यांचे स्पष्ट मत होते. त्यांचे लहान बंधु सीताराम जिंदल म्हणाले, राजकारण गलिच्छ खेळ आहे, गलिच्छ लोक इथे चिखलफेक करतील, कुटुंबातील इतर सर्व सदस्यांची देखील इच्छा नव्हती, की बाऊजींनी राजकारणात सक्रिय व्हावे. पण त्यांना हे माहीत होते, बाऊजींना कुठल्याही निर्णयापासुन परावृत्त करणे, अशक्य आहे. ह्या आपल्या प्रखर जिद्दीच्या बळावर, ओमप्रकाश जिंदल सात निवडणुका लढले, तीन वेळा आमदार झाले, एकदा खासदार ही झाले. पहिल्याच निवडणुकीमध्ये हरियाणामधले एक पावरफुल नेते भजनलाल ह्यांच्याशी बाऊजींचे राजनैतिक वितुष्ट निर्माण झाले. योगायोगाने हेच भजनलाल पुढे मुख्यमंत्री झाले, जिंदल स्टीलला हरप्रकारे गोत्यात आणण्यासाठी भजनलालने जीवाचे रान

केले. विविध प्रकारे जिंदल स्टीलला छळण्याचा प्रयत्न केला. जिंदल समुह अजिबात डगमगला नाही, कणखर मनाने, दृढनिश्चयाने बाबुजी आणि जिंदल उद्योग ह्या कठीण काळाला हिंमतीने सामोरा गेला.



१९९६ मध्ये आपला कट्टर विरोधी आणि प्रचंड उपद्रवी असलेल्या भजनलाल ह्यांचा पराभव करुनच बाऊजी विधानसभेत गेले. एकामागोमाग एक संकटे झेलायची त्यांची शक्ती प्रशंसणीय होती. स्टील आणि लोखंड निर्माण करता करता त्यांचे व्यक्तिमत्वही पोलादी बनले होते, असेच वाटते. आपणही आपल्या आयुष्यात आलेल्या अडचणींवर हिंमतीने मात करुन

वाटचाल करायची असते, असा संदेश त्यांनी आपल्या प्रत्येक कृतीतुन दिला आहे. १ एप्रिल २००५ मध्ये हरियाणा सरकारमध्ये विद्युतमंत्री असताना ओमप्रकाश जिंदल आपल्या खाजगी हेलिकॉप्टरने दिल्लीकडे जाण्यास निघाले. पण सहारनपुर जवळ अचानक हेलिकॉप्टरमध्ये बिघाड झाला आणि हेलिकॉप्टर जमिनीवर येऊन धडकले, त्यात ओमप्रकाश जिंदल यांच्यासह सर्वच्या सर्व सहा जण मृत्युमुखी पडले. त्यांच्या मृत्युच्या वेळी जिंदल समुहाचा वार्षिक टर्नओव्हर बारा हजार कोटी रुपयांचा होता. एक बेरोजगार युवक आपल्या सत्तर वर्षाच्या आयुष्यात शुन्यातुन इतके मोठे विश्व निर्माण करु शकतो, तर आपण का नाही, हा प्रशण जाता जाता, बाऊजींनी आपल्याला विचारला आहे, असे मला वाटते.

द पायोनियर – मोहनसिंग ओबेरॉय

आपल्या आजुबाजुला सहज म्हणुन नजर टाकली तर असे लक्षात येते की, आपल्या भोवतालची बहुतांश माणसं, 'ब्रेड आणि बटर' मिळवण्यासाठी संघर्ष करत आहेत, चातक पक्षी जसा पहिल्या पावसाच्या थेंबाकडे आतुरतेने वाट पाहतो, अगदी तसंच काहीतरी ह्यांच्यासोबत ही होत असतं, आपल्या पगारीच्या तारखेची आतुरतेने वाट पाहत ह्यांच्या जीवनाची चालढकल सुरु असते, आपल्या जीवनाचं नियंत्रण इतरांच्या हातात असल्याने ना भरघोस कमाई होते, ना मनमुरादपणे आयुष्याचा निर्भेळ आनंद घेत जगता येतं. भारततल्या नव्वद पंच्यान्नव टक्के लोकांची हिच व्यथा आहे, मग काही काही लोकावरच नियती एवढी प्रसन्न का असते? अतिसाधारण माणसं करोडपती, अरबपती बनतात, ह्यामागे त्यांचं नशीब असतं का त्यांचा पुरुषार्थ असतो? त्यांच्या आयुष्यात संकटं येत नाहीत का? आली तर अशा भयावह संकटांना हसत हसत सामोरं जायची शक्ती त्या असामान्य लोकांमध्ये कुठुन येते? त्यांना असं नेमकं काय माहित असतं, जे आपल्याला माहीत नसतं?

अशाच काही सहजासहजी न उलगडणाऱ्या गुढ प्रश्णांची उत्तरं आपण मागच्या काही दिवसांपासुन शोधत आहोत.

संस्कृतमध्ये असं म्हणतात, रामं भुत्वा, रामं यजेत! शिवं भुत्वा, शिवं यजेत! अगदी त्याच धरतीवर शुन्यातुन सुरुवात करुन गरुडभरारी लोकांच्या जीवनाचा आपण समरसुन अभ्यास केला तर, तर आपणही समाजातले एक प्रभावशाली व्यक्तिमत्व बनुन नक्कीच जगासमोर आपले स्थान निर्माण करु शकु, असा मला विश्वास आहे.

आजपासुन एकशे वीस वर्षांपुर्वी सध्या पाकिस्तानात असलेल्या चकवाल जिल्ह्यात मोहन नावाच्या एका मुलाचा जन्म झाला. मोहन फक्त सहा महिन्यांचा होता, पण प्लेगच्या महामारीने मोहनच्या वडीलांचे निधन झाले, मोहनच्या आईचे वय फक्त अठरा वर्ष होते, आपल्या सहा महिन्यांच्या तान्हुल्या बाळाला पदरात घेऊन मोहनची आई, आपल्या माहेरी तिच्या आईवडीलांकडे परत आली. मोहनचे आजोळ एका संपन्न ग्रामीण सावकाराचे घर होते, 'बापाविना असलेला पोर' म्हणुन मोहनवर खुप माया करायचे, ग्रामीण शाळेत आठवीपर्यंतचे शिक्षण घेतल्यावर पुढच्या शिक्षणासाठी मोहन तेव्हाचे मोठे शहर असलेल्या रावळपिंडीला गेला.

त्या काळात रावळपिंडी ह्या शहरात इंग्रजांचा अंमल होता, आणि इंग्रजांनी आपल्या पद्धतीने ह्या नव्या शहराला अतिशय सुरेख पद्धतीने घडवले होते, आयुष्यात प्रथमच मोहनने रावळपिंडीतले भव्य रस्ते, दिमाखदार बाजार बघितले, 'हॉटेल फ्लेशमेंट' नावाच्या शहरातल्या सर्वात आकर्षक आणि महागड्या हॉटेलने तर त्याला भुरळच घातली, तासनतास तो त्या इमारतीच्या चोहोबाजुने घिरट्या घालत राही, आतमधुन मनसोक्त हॉटेल भटकण्याची त्याची तीव्र इच्छा व्हायची, पण हॉटेलात पाय टाकायची, काही त्याची हिंमत झालीच नाही. भविष्यात आपण भारतातले सर्वात मोठे हॉटेल उद्योजक होणार आहोत, हे स्वप्न कोवळ्या मोहनच्या मनात त्या कुमारवयातच रुजले असेल का?

• त्याने संकटांऐवजी संधीवर आपले लक्ष केंद्रित केले होते.

चारचौंघासारखंच मोहनच्या आईला वाटायचं, आपल्या मुलाने चांगलं शिक्षण घ्यावं आणि कुठेतरी चांगली नौकरी करावी, आईच्या आग्रहामुळे, लाहोरमध्ये इंटरमिडीयेट चा अभ्यास करताना मोहनने शॉर्टहॅंड आणि टायपिंगचे शिक्षण घेतले खरे, पण एके दिवशी शिक्षण असेच अर्धवट सोडुन नौकरी करण्याचा निर्णय त्याने घेतला. मोहनचा जन्म पुस्तकी ज्ञानाशिवायच इतिहास रचण्यासाठी झाला होता, पण ही गोष्ट मोहनच्या आईला तेव्हा

माहित नव्हती, मोहनच्या काकांनी त्याला लाहोर शु फॅक्ट्री मध्ये नौकरी लावुन दिली.

पुढे १९१९ मध्ये वित्तीय संकटामुळे ही फॅक्ट्री बंद पडली. मोहन गावी परतला, आईने त्याचे लग्न लावुन दिले. पण पुन्हा एक संकट आले, गावात पुन्हा एकदा प्लेगची साथ आली, आईकडुन अवघे पंचवीस रुपये घेऊन एका इंटर्व्हुसाठी मोहन शिमल्याला गेला, नौकरी भेटली नाही, पण मोहन शिमल्यातच थांबला, बेरोजगारीने त्रस्त होवुन, मोठी हिंमत करुन, एके दिवशी 'हॉटेल सेसिल' नावाच्या एका ब्रिटीश हॉटेलात घुसला आणि मॅनेजरसमोर जाऊन मोठ्या हिंमतीने, नौकरीसाठी आर्जव करु लागला. मोहनसिंहचा आत्मविश्वास पाहुन ग्रोव नावाच्या ब्रिटीश हॉटेल मॅनेजरने त्याला चाळीस रुपये मासिक पगाराची बिलिंग क्लार्कची नौकरी दिली.

• त्याच्यात पुढाकार घेण्याची सवय होती. –

मोहन समाधानाने आयुष्यभर क्लार्कची नौकरी करत सर्वसाधारण जीवन जगु शकला असता, पण मोहन धडपड्या होता, तो हॉटेलात अंगावर पडेल ते काम करायचा, कधी स्वतःच स्टेनोग्राफर आणि कॅशियर बनायचा, कधी गरज पडल्यास स्वतःच बेलबॉय बनायचा, त्याबदल्यात त्याला फॉरेनच्या शाही पाहुण्यांकडून टिप मिळायची, एकदा मोतीलाल नेहरु शिमल्यात

आले आणि मोहनच्याच हॉटेलमध्ये उतरले, त्यांना एक कागद टाईप करुन पाहिजे होता, त्यांच्या पी.ए. ने हॉटेलात विचारपुस केली, मोहन पुढे सरसावला, त्याने एकही चुक न करता तो कागद टाईप करुन दिला, मोतीलाल नेहरुंनी खुश होवुन त्याला शंभर रुपये बक्षिस म्हणुन दिले. त्या काळात ही रक्कम इतकी मोठी होती की स्वतःसाठी घड्याळ, रेनकोट व बायको-मुलांसाठी कपडे घेऊनही मोहनकडे काही पैसे शिल्लक राहीले होते. कधीतरी कॉलेजच्या काळात शिकलेली टायपिंगची स्किल मोहनला इथे अचानक कामी आली होती.

मला पुढे ह्याचा काय फायदा होईल असा विचार न करता, नेहमी काही ना काही शिकत राहणं, हेच अतियशस्वी लोकांच्या जीवनातलं एक रहस्य आहे, हेच खरं!

• एक टर्निंग पॉईन्ट प्रत्येकाच्या आयुष्यात येतो.–

१९२४ मध्ये ब्रिटीश नागरिक असलेल्या ‘क्लार्क’ नावाच्या सेसिल हॉटेलच्या मॅनेजरने दिल्ली क्लब केटरींगचा ठेका मिळवला. त्यांनी हॉटेल सेसिल सोडले पण कष्टाळु आणि मनमिळाऊ मोहनसिंगला मात्र ते सोडू शकले नाहीत. मोहनसिंगला त्यांनी शंभर रु पगाराची नौकरी ऑफर केली. हॉटेल सेसिल हे काही साधेसुधे हॉटेन नव्हते, एव्हना आपला मोहन तिथे चांगला रुळला होता, पण त्याने काळाच्या उदरात दडलेली संधी

ओळखली आणि एक मोठा निर्णय घेतला, 'एसोसिएटेड हॉटेल्स ऑफ इंडीया' ह्या वेल सेटल्ड हॉटेलचेन ची नौकरी सोडुन एका छोट्या केटरींग व्यवसायाशी जुडण्याचे धाडस मोहनसिंगने दाखवले,

• प्रगती करायची असेल तर 'मालक' व्हावचं लागतं!

क्लार्कचा व्यवसाय चांगला चालु लागला, एका वर्षानंतर क्लार्कने शिमल्यामध्ये ५० खोल्यांचे हॉटेल कार्लटन लीजवर चालवायला घेतले. एव्हाना क्लार्कचे आणि मोहनचे संबंध मित्रत्वाचे झाले होते. मोहनने त्याला सल्ला दिला, हे हॉटेल कार्लटन क्लार्कने विकत घ्यावे व नवीन सजावट करुन नव्या जोमाने चालवावे. क्लार्कने मोहनला पार्टनरशीप ऑफर केली. त्या वेळी मोहनसिंगने मित्रपरिवाराकडून रक्कम घेऊन भांडवल उभारले. क्लार्क आणि मोहनने भागीदारीमध्ये एक लाख चाळीस हजार रुपयात हॉटेल कार्लटनची खरेदी केली. पुढच्या पाच वर्षात क्लार्क रिटायर झाला. त्यावेळी बायकोचे दागिने गहाण टाकुन मोहनसिंगने क्लार्कला त्याचा हॉटेलमधला हिस्सा देऊन टाकला.

• महान लोक मोठी स्वप्ने बघतात.

मोहनची मुलगी राजराणी फक्त सहा वर्षांची होती, तेव्हा मोहनसिंग तिला म्हणाले, ''बेटा, मोठेपणी तु कोणत्याही शहरात

जाशील तेव्हा फक्त आणि फक्त ‘हॉटेल ओबेरॉय’ मध्येच उतरशील. हाच मोहन पुढे खुप मोठा बिजनेस टायकुन झाला, अल्पावधीतच त्याच्या हॉटेल ओबेरॉयच्या शृंखला देशविदेशात प्रसिद्ध झाल्या. भारतात आज असे एकही मोठे शहर नाही, जिथे एक शानदार हॉटेल ओबेरॉयची इमारत उभी नाही. आजही विदेशी व्यक्ती भारतात आल्यावर आपली पहिली पसंती हॉटेल ओबेरॉयला देतात. रायबहादुर मोहनसिंग ओबेरॉय शंभर वर्ष जगले.

आज त्यांचा ओबेरॉय समुह आज भारतासह मॉरीशस, इजिप्त, इंडोनेशिया, सौदी अरब अशा देशांमध्ये १९ हुन अधिक देशात आपल्या दिमाखदार हॉटेलांच्या शृंखलांचे यशस्वी संचलन करत आहे. मोहनसिंगने हॉटेल क्षेत्रातल्या ‘हॉस्पिटॅलिटी’ शब्दाचा अर्थच बदलुन टाकला. एका हॉटेलचे रुपांतर शेकडो हॉटेलमध्ये निर्माण करणारी कोणती जादुची कांडी मोहनसिंगला सापडली होती?

भाग २

मोहनसिंग ओबेरॉय ह्यांच्या थक्क करणाऱ्या प्रगतीचं रहस्य पुढच्या दोन प्रश्णांच्या उत्तरात आहे.

१. ओबेरॉय ह्यांनी आपल्या भात्यातील हॉटेलची संख्या एकामागुन एक इतक्या झपाट्याने वाढवत कशी नेली?

२. आज भारतात येणारे परदेशी पाहुणे आपली पहिली पसंती ओबेरॉय हॉटेलला का देतात?

कोणताही उद्योग वाढतो, वाटचाल करतो, प्रगती करतो, त्याची कारणे दोन –

क्वान्टिटी आणि क्वालिटी!

१. तुम्ही आपल्या बिजनेस एक्सपांशनचा असा तीव्र विचार करता का?

२. त्यांनी एकामागुन एक बंद पडलेली हॉटेल्स स्वस्त दरात खरेदी केली.

जेव्हा मोहनसिंगचा हॉटेल व्यवसायात जम बसु लागला, १९४३ मध्ये त्यांनी दिल्लीच्या हॉटेल इंपेरीअलचा ताबा घेतला. त्यानंतर दिल्लीतलेच ग्रॅंड हॉटेल खरेदी केले. ‘असोसिएटेड होटेल्स लिमीटेड’ सरळ मार्गाने त्यांच्या ताब्यात येत नव्हते, तेव्हा त्यांनी चुपचाप त्या हॉटेल्सच्या शेअर्सची खरेदी चालु ठेवली आणि शेअरधारकांच्या बैठकीत शानदार आगमन करुन, आता आपण ह्या हॉटेलचे मालक असल्याचे जाहीर करुन एकच

खळबळ माजवुन दिली. त्याचबरोबर स्वतःच्या हॉटेल प्रॉपर्टीदेखील त्यांनी बांधायला घेतल्या, ओरिसाच्या समुद्रकिनाऱ्यावर तयार करुन त्याला ‘ओबेरॉय पाम बीच’ असे नाव दिले. रायबहादुर मोहनसिंग खुप चतुर गृहस्थ होते, कमजोर मॅनेजमेंट असलेले हॉटेल शोधुन त्यांना आपल्या समुहात सामील करण्याचे कसब त्यांनी चांगलेच कमावले होते. ह्या खेळात त्यांनी खुप छक्के-चौके लगावले. दार्जिलिंगचे हॉटेल आर्थुन, हिमालयाच्या पायथ्याशी होटेल एव्हरेस्ट, काश्मिरचा राजा हरिसिंग ह्यांच्या महालाचे रुपांतर करुन बनवलेले होटेल हेरीटेज, कलकत्त्यामधल्या लॉर्ड कर्झनच्या घराचे स्वीस हॉटेलमध्ये केलेले रुपांतर ही काही त्यांची उल्लेखणीय कामगिरी आहे.

मोहनसिंग यांचा ड्रीम प्रोजेक्ट म्हणजे पंजाबमध्ये सुरु केलेले होटेल इंटरकॉन्टीनेंटल! १९६६ मध्ये त्यांनी अठरा कोटी रुपये खर्चुन मुंबईमध्ये त्या वेळचा सर्वात उंच टॉवर बांधला, त्याचे नाव ओबेरॉय शेरेटन! नेपाळ आणि सिंगापुर इथल्या राजवाड्यांचा ताबा घेऊन त्यांनी त्या वास्तुंचे सुरेख, देखण्या हॉटेल्समध्ये रुपांतर केले. मग एकेक धाडसी पाऊल टाकत आज ओबेरॉय समुह इजिप्त, श्रीलंका, ऑस्ट्रेलिया, सेशेल्स, मॉरीशस अशा अनेक देशात पोहोचला आहे.



• आपल्या व्यवसायात उच्च प्रतिची क्वालिटी देण्यासाठी तुम्ही आग्रही असता का?

पुर्वी हॉटेल व्यवसायामध्ये श्रीमंत लोक आपल्या नौकरांना घेऊन यायचे, हे नौकर हॉटेलच्या खोलीबाहेर बसुन असायचे. देशात सर्वात प्रथम कॉलबेलच्या माध्यमातुन चोवीस तास रुम सर्व्हिसची सुरुवात केली, ही सर्व्हिस पुढे टेलेफोनिक सर्व्हिस सिस्टीममध्ये रुपांतर झाली. मोहनसिंग ह्यांनी १९५५ मध्ये

जगातल्या सर्व महागड्या हॉटेलांमध्ये कित्येक दिवस वास्तव्य केलं. आपल्या देशामध्ये ओबेरॉय हॉटेलमध्येच सर्वप्रथम हेल्थ क्लब आणि स्विमिंग पुलची सोय करण्यात आली. श्रीमंत पाहुण्यांना प्रायव्हसी हवी असते, त्यांना कलकलाट आवडत नाहीम म्हणुन आजही ओबेरॉय हॉटेल्स मध्ये मॅरेज पार्टीज होत नाहीत. हॉटेलच्या प्रवेश द्वारावर गणवेशातला, रुबाबदार, उंचापुरा आणि धडधाकट दरबान ठेवण्याची प्रथा ओबेरॉयांच्याच हॉटेल इम्पेरीअलमधुन सुरु झाला. आपल्या देशात हॉटेलांमध्ये सर्वप्रथम विदेशी सेफ मोहनसिंग ह्यांनीच नियुक्त केले. "बेटर दॅन बेस्ट गेस्ट सर्व्हिसेस!" अशी त्यांची ओळख उगीच झाली नाही.

- **अतिथी देवो भव**ः –

आनंद महिन्द्रांनी सांगितलेला एक प्रसंग आहे, काही वर्षांपुर्वी ते ओबेरॉय होटेलच्या जयपुर येथील राजविलास पॅलेसमध्ये थांबले होते. ते म्हणतात, "मी सकाळी फिटनेस सेंटर मध्ये एक्सरसाईज करत होतो, तेव्हा एक युवा अटेंडंटला बघितले, जो टॉवेल बदलत होते, आनंद महिन्द्रांनी त्यांना टॉवेल मागितला, कॉल्डड्रींक मागितले, अनेक लहानसहान कामेही सांगितली. संध्याकाळी बिजनेस डिनरच्या वेळी तोच तरुण सुटाबुटात वावरत होता, आनंद महिन्द्रांना धक्काच बसला, जेव्हा त्यांना कळाले, तो तरुण पृथ्वीराजसिंह ओबेरॉय यांचा मुलगा विक्रम ओबेरॉय!

राजविलास होटेल, जयपुरचा तो सी ई ओ होता. आपल्या व्यवसायावर इतकी निष्ठा मनापासुन बाळगली, आपल्या कामावर इतकं प्रेम आपणही केलं, तर आपणही ओबेरॉय इतके मोठे नक्कीच होवु.

मी दोन फिल्म्स बनवल्या, आणि दोन्हीही फ्लॉप झाल्या.

परंतु जर मी फिल्म्स बनवल्या नसत्या, तर मी तो नसतो, जो मी आज आहे. – किशोर बियाणी!

रिटेल किंग – किशोर बियाणी

ह्या जगात दोन प्रकारचे लोक असतात, काही लोक ‘मी अपयशी झालो तर’ ह्या भीतीला भितात.

लोक हसतील, माझी मस्करी उडवतील, माझी टिंगल करतील आणि माझ्याजवळ असलेलं भांडवल मी गमावुन बसेल, अशा भितीने कितीही तीव्र इच्छा झाली तरी नवीन काही करण्याच्या आपल्या खुमखुमीला मारुन टाकतात. आपल्यातले बहुसंख्य लोक ह्याच पद्धतीने तेच ते असे चाकोरीबद्ध जीवन जगत असतात आणि दुसऱ्या प्रकारचे लोक मात्र उत्साही आणि धाडसी असतात. आपल्या व्यवसायात अधिकाधिक प्रगती करण्यासाठी नवनव्या क्लृप्त्या लढवण्यासाठी ते नेहमी खुले असतात आणि

अशा खटपटी करुन, कठिण परिश्रम करुनही समजा, प्रयोग फसला, अपयश आलेच तर ते खुप दिवस त्या अपयशाला अजिबात कवटाळुन बसत नाहीत. अपयशातुन काहीनाकाही मौल्यवान धडा घेऊन पुढे जाण्याचं कौशल्य त्यांनी आत्मसात केलेलं असतं, अशा उद्यमी आणि अपयशातुन शिकत शिकत यशस्वी होणाऱ्या अनेक लोकांचा आपण अभ्यास करत आहोत. त्याच शृंखलेमध्ये, आज मी तुम्हाला भारताच्या रिटेल उद्योगाचे किंग, असलेल्या किशोर बियाणी ह्यांच्याबद्दल सांगणार आहे.

तुम्ही सर्वांनी बिग बझार आणि पेंटालुन्स ह्या शोरुममधुन कधी ना कधी खरेदी केली असेल. ह्या शोरुम्सचे संस्थापक, चालक, मालक आणि सर्वोसर्वा आहेत, श्री किशोर बियाणी! किशोर बियाणी नेहमीच इतके श्रीमंत होते का? नाही. पण लहानपणापासुनच त्यांना गरीबीचा तिटाकारा होता. भारतात मारवाडी लोकं आर्थिक संपन्नता मिळवण्यासाठी घरदार सोडुन देशभरात पसरलेले दिसतात. चिवटपणे धंदा करुन पै-पै जमा करुन ते कुठेही, अगदी शुन्यातुन सुरुवात करुनही चांगले आर्थिक समृद्धी कमवतात. असेच राजस्थानमध्ये दुष्काळाने त्रस्त असलेले किशोर बियाणींचे आजोबा १९३५ मध्ये स्थलांतर करुन मुंबईला आले. इथे येऊन त्यांनी धोतर आणि साड्यांचे दुकान उघडले. पुढे त्यांच्या मुलांनी सिंथेटीक कापड तयार करणारी एक छोटीशी कापड गिरणी

उभारली. जवळपास शंभरेक सदस्यांच्या संयुक्त कुटूंबाचा हाच एक व्यवसाय होता.

१९६१ मध्ये किशोरचा जन्म झाला, लहानपणापासुनच किशोर बंडखोर वृत्तीचा होता. चालीरिती, प्रथा, परंपरा ह्यामध्ये एखादी गोष्ट का करायची, हे सांगितल्याखेरीज अंधपणाने, ती गोष्ट करायला तो कधीच राजी होत नसे. नेहमी कमजोर टिममध्ये खेळण्यासाठी तो उत्सुक असायचा, मग ती टीम हरली तरी चालेल. सिनेमे बघण्याचा त्यांना खुप शौक होता. वरळीच्या मिनर्व्हा, लोटस आणि सत्यम टॉकीजवर, अमिताभ आणि राजेश खन्ना ह्यांचे शेकडो सिनेमे पाहिल्याचे ते सांगतात. कॉलेजमध्ये गेल्यावर अधिकाधिक वेळ ते नवीन नवीन ठिकाणी हिंडण्याफिरण्यावर घालवु लागले. शिक्षणासाठी कुटूंबापासुन वेगळे राहताना त्यांनी एक छोटीशी खोली घेतली होती, आपल्या खोलीला ते डेन (वाघाची गुहा) म्हणायचे. कॉलेज जीवनाच्या आठवणी सांगताना ते त्या दिवसांमध्ये हरवुन जातात, “कॉलेजच्या मित्रांबरोबर मी बऱ्याचदा ओबेरॉय हॉटेलमध्ये जात असे, कारण तिथे धीरुभाई अंबानी यायचे,

त्यांची एक झलक बघुन मी खुश होवुन जात असे.” “शुन्यापासुन सुरुवात करणारी व्यक्ती केवळ दृढनिश्चय आणि इच्छाशक्तीच्या जोरावर इतकी यशस्वी होवु शकते, ह्या मुळे मला

त्यांचे खुप आकर्षण वाटायचे, ते माझे रोल मॉडेल होते.” म्हणतात ना एकदा अंतर्मनात विचार रुजले की, ते त्या माणसाकडून हवे ते करुनच घेते. किशोरची पावले बिझनेसमॅन होण्याच्या दृष्टीने पडु लागली. अजुन शिक्षण पुर्णही झाले नव्हते, आणि कॉलेजच्या दुसऱ्याच वर्षात असताना, त्यांनी आपल्या मित्राच्या शर्ट विक्री करण्याच्या बिजनेसचा बारकाईनं अभ्यास केला. लवकरच त्यांना आपल्या इतर भावंडाप्रमाणे आपल्या कुटूंबाच्या कापड गिरणीत कामाला जुंपण्यात आले. किशोरने वडीलांना संगितले की त्यांना एखादा स्वतंत्र व्यवसाय करायचा आहे, वडीलांनी त्यांना परवानगी दिली नाही, अखेर किशोर थोडेसे नाखुशीनेच घरच्या कंपनीत काम करु लागले. त्यांना अकाउंट डिपार्टमेंटमध्ये काम दिले गेले. कमीत कमी खर्च आणि जास्तीत जास्त नफा ह्या परंपरागत सुत्राने अकाउंट हाताळले जात होते. ताज्या दमाच्या आणि नवीन रक्ताच्या किशोरने ह्या पद्धतीला आव्हान दिले, आणि जास्त खर्च करुन अधिक नफा होत असेल तर तो खर्च करावा, आणि बिजनेस वाढवावा, अशा महत्वकांक्षी योजना राबवायला सुरुवात केली. ही गोष्ट घरातल्या वडीलधाऱ्यांना पटली नाही, त्यांनी अकाउंट सेक्शन मधुन किशोरची हकालपट्टी केली, आता किशोरला कमी महत्वाचे म्हणजे कंपनीचा पत्रव्यवहार आणि टायपिंग करण्याचे काम सोपवले गेले.

हा अपमान किशोरच्या जिव्हारी लागला, पण कौटूंबिक नात्यांचे धागेदोरे तुटतील, म्हणुन त्यांनी शांतपणे सारेकाही सहन केले, वरवर त्यांनी काहीही दाखवले नाही, पण स्वतःच्या जीवावर काहीतरी मोठ्ठा उद्योग उभा करुनच दाखवीन, ही जिद्द किशोरच्या मनात अखंडपणे तेवतच राहीली. पुढे थोड्या दिवसांनी किशोरचे लग्न झाले, लग्नानंतर किशोरने आपण नवा व्यवसाय करत असल्याचे वडीलांना निक्षुन सांगितले, ह्यावेळी मुलाचा वज्रनिर्धार पाहुन वडीलांनी होकार दिला. किशोरने ड्ब्लु बी बी (व्हाईट, ब्लु, ब्राऊन) ह्या नावाने पॅंट बनवणारी एक लुम चालु केली.

ऐंशीच्या दशकात लोक आपल्या आवडीचे कापड खरेदी करुन, शिंप्याकडुन कपडे शिवुन घ्यायचे, रेडीमेड वस्त्रांचा उद्योग नुकताच उदयाला आला होता. मुंबईत मोठमोठ्या हॉटेलमध्ये वस्त्रमेळा भरायचा, सर्व फॅब्रिक बनवणाऱ्या कंपन्या आपापले स्टॉल मांडायच्या. किशोरजवळ स्टॉल घेण्यासाठी पैसे नसायचे, तेव्हा त्या हॉटेलच्या बाहेर एखाद्या कोपऱ्यावर कमी भाड्याची जागा पटकावुन दिवसदिवसभर ते व्हिजीटरला आपले फॅब्रिक आणि आपले रेडीमेड कपडे दाखवयचे.

जेमतेम परिस्थिती होती, आणि घरातुन होणारा विरोध वाढत होता. जेव्हा किशोर आपण बनवलेल्या पॅंट घेऊन लोकांच्या दुकानात जायचे, आणि ते कपडे विकण्यासाठी गळ घालायचे

तेव्हा त्यांना झिडकारले जायचे, नाकारले जायचे. तरुण किशोर निराश झाला नाही, पण जिव्हारी लागतील असे एकेक वार होतच राहीले. किशोरच्या काकांना आणि चुलत भावंडाना किशोरचा हा रेडीमेड वस्त्रांचा उद्योग अजिबात मान्य नव्हता. बियाणी साम्राज्याचा राजपुत्र रस्त्यावर असे धक्के खात आहे, आम्ही शिंपी नाहीत, असे म्हणुन त्यांनी किशोरची मनसोक्त खिल्ली उडवली. पण किशोर बधले नाहीत. जितकी अपयशे येतील, तितके जास्त पेटुन उठण्याचा आणि अधिक चेवाने लढण्याचा त्यांचा स्वभाव होता आणि त्यांच्या ह्या स्वभावानेच त्यांना ह्या अवघड संकटांमधुन तारुण नेले.

अनेक धक्के खाल्ल्यावर युवा किशोरने सी पी टँकवर चारशे स्क्वेअर फुट जागेत एक शोरुम सुरु केली, त्याचे नाव पतलुन! पुढे ह्याचेच नाव बदलुन पेंटालुन ठेवण्यात आले, जे अतिशय लोकप्रिय झाले. धडपड्या किशोरच्या एकेक खटपटी सुरुच राहील्या. भारतामध्ये निळया डेनिम जीन्सने नुकताच प्रवेश केला होता आणि तरुणांमध्ये ती फॅशनस्टाईल बनली होती. लोकांचा डेनिम जीन कडे वळणारा कल किशोरने तात्काळ ओळखला, एका नवीन कंपनीकडुन जीन्स बनवुन घेऊन त्यांनी आपल्या दुकानात जीन्स विकायला सुरु केले. पेंटालुन दररोज दोनशेपेक्षा अधिक जीन्स विकु लागली. एका वर्षाचा त्यांचा टर्नओव्हर बत्तीस लाख रुपयांपर्यंत

जाऊन पोहोचला, पण उत्साही किशोरने ब्रांड बिल्डींगवर आधीच इतका पैसा खर्च करुन ठेवला होता, की इतका सेल होवुनही त्यांच्या हाती काही नफा लागलाच नाही. हे कळताच, त्यांचे मित्र, त्यांचे नातेवाईक, सर्वजण त्यांच्या बिझनेस मॉडेलवर हसत, शेखचिल्ली म्हणुन त्यांचा उपहास करत. पण काय आणि कसे करायचे हे फक्त किशोरलाच माहित होते,

लवकरच त्यांनी एक मास्टरस्ट्रोक खेळला, १९९१ मध्ये त्यांनी गोव्यामध्ये पेंटालुन शॉपचे फ्रँचाईझी शॉप खोलले. आता पेंटालुन पॅंट-शर्ट-डेनिम-मोजे-टाय-रुमाल सगळेकाही विकत असे. इतक्या वर्षांच्या अनुभवाने किशोरला त्या धंद्याचा तज्ञ बनवले होते. एकानंतर एक धुमधडाक्यात पेंटालुन शॉप्स उघडु लागल्या. फ्रँचाईझी ओनरही चांगला नफा कमवु लागले. हे फायदेशीर बिझनेस मोडेल पाहुन आता पेंटालुन ब्रॅंडची फ्रॅन्चाईजी घेण्यासाठी नव्या व्यापाऱ्यांमध्ये चढाओढ लागली.

सन १९९१ च्या शेवटी पेंटालुन ने मुंबईमध्ये मोक्याच्या जागी आपली बावीस दुकाने थाटली होती. स्टॉक मार्केटमधुन किशोर ह्यांनी सव्वा दोन कोटी रुपये उभा केले. किशोरच्या ह्या प्रगतीमुळे त्यांचे पाच काका व चुलत भावंडे हादरली, त्यांनी बिजनेसच्या वाटण्या केल्या.किशोर उत्साहाने आपल्या योजना राबवत राहीले. कधी यश कधी अपयश येत राहीले.

शेअरमार्केटमध्ये चढ उतार येत असतात, पण १९९६ मध्ये इतकी विपरीत परिस्थिती आली की पेंटालुनचा शेअर दिड रुपयांवर आला. शेअरधारकांचा दबाब वाढु लागला, आणि बॅंका कर्ज देण्यास टाळु लागला. किशोरचा तर ऑक्सिजनच बंद झाला. असे संघर्षाचे प्रसंगच नवनव्या दिग्गज लोकांना, उद्योगपतींना जन्म देतात. किशोर बियांणीचा इथुन पुढचा प्रवासही खुप रोचक आहे.

एकामागोमाग त्यांची पेंटालुन नावाच्या दुकानांची फ्रॅंचाईझी लोकप्रिय होवु लागली. त्यांनी भारतात एक अमेरीकन ब्रॅन्ड स्वतःसाठी रजिस्टर केला, जॉन मिलर! हा ब्रॅन्ड आजही आपली खास ओळख टिकवुन आहे. कधी डेनिम जीन्स एक्सचेंज ऑफर काढली, पेंटालुन मध्ये कॅश एंड कॅरीची योजना राबवली, कधी फक्त पॅंटचे कापड, धागे आणि बटन असलेला पेंटालेंग्थ किट घरोघरी विकायला त्यांनी दोन हजार युवकांची फौजच कामाला लावली, वेगवेगळया नवनवीन स्किम्स राबवल्यामुळे चाळीस शहरात ७२ पेंटालुन शॉप्स यशस्वी धंदा करत होत्या. आपल्या हातात थोडेफार पैसे खुळुखुळु लागले, की आपण कसे लगेच तात्काळ कंफर्ट झोन मध्ये जातो. पण इतके मोठे साम्राज्य उभा करुनही किशोर बियाणी ह्यावरही समाधानी नव्हते, त्यांच्या उत्तुंग मनाची झेप खुप खुप मोठी होती, त्यांचं व्यवसायाचं क्षितीज खुप मोठं होतं आणि ह्या फ्रॅंचाईझी बिजनेसला खुपच मर्यादा पडत

होत्या. एकेक वर्ष सरत होते, आणि पेंटालुन ब्रॅन्डला स्पर्धा म्हणुन शॉपर्स स्टॉप उभा राहत होता, तगडी टक्कर देणार असल्याची लक्षणे दिसत होती, फ्रॅंचाईजी वाले दुकानदार हे संधीसाधु असल्याचे किशोरजींच्या लक्षात येऊ लागले होते, आपल्या स्वतःच्या मालकीचीच सुपर शॉप्स असावीत, असा विचार त्यांच्या मनात रुंजी घालु लागला होता. त्यांनी आपल्या दुकानात येणाऱ्या ग्राहकांच्या उत्पन्नाचा अभ्यास केला, त्यांच्या एकुण उत्पन्नापैकी फक्त आठ टक्के रक्कम पेंटालुनच्या खरेदीवर खर्च होत होती.

किशोर बियाणींना असा धंदा शोधायचा होता, जिथे ग्राहक आपल्या कमाईच्या कमीत कमी पन्नास टक्के हिस्सा खर्च करतील, अनेक लोकांना वाटतं, किशोर बियाणींनी ही जी आपल्या रिटेल किराणा मालाच्या दुकानाची कल्पना अंमलात आणली, ती अमेरीकेच्या वॉलमार्ट कडून उचलली आहे, पण वास्तवात तसे नाही,

एके दिवशी चेन्नईत फिरता फिरता एका दुकानाने त्यांचे लक्ष वेधुन घेतले, त्याचे नाव सरवाना! 'सरवाना' ही एक सुपर शॉपी होती, तिथे किराणा, कपडे आणि अनेक घरगुती उपयोगाच्या स्वस्त आणि मस्त वस्तु होत्या. एका छताखाली सगळे काही

विकले जाऊ शकते, ही प्रेरणा त्यांनी नीटनेटक्या, छानशा सजवलेल्या, सरवानामधुनच घेतली.

एक बेसमेंट आणि चार मजली भलीमोठे दुकान, ही जशीच्या तशी सुपरशॉपीची संज्ञा त्यांनी उचलली, पण त्यात अनेक सुधारणा केल्या. शॉपिंग ही कृती बोअरींग न बनता, मनोरंजक बनावी,

एखादा व्यक्ती सहकुटूंब आपल्या मॉलमध्ये खरेदीला यावा आणि त्याला त्यांच्या शॉपमध्ये एक चांगला शॉपींग अनुभव द्यावा, हा विचार भारतात सर्वात प्रथम किशोर बियाणी ह्यांनीच केला.

अनेक अडचणींनंतर आणि खटाटोपीनंतर कलकत्त्यामध्ये पहिले मेगा स्टोअर आणि त्यानंतर पहिले बिग बझार सुरु केले. त्यासाठी त्यांनी किती एग्रेसीव्ह जाहिरात करावी? वीस पंचवीस वर्षांखाली आजच्या सारखी टी.व्ही रेडीओ वगैरे साधने नव्हती, आपल्या स्टोअर च्या जाहिराती साठी त्यांनी तीन महिन्यांसाठी शहरांत शंभर होर्डिंग्ज बुक केले, आणि दोन इंग्रजी वर्तमानपत्रांना दर आठवडा फुलपेज कलर जाहीरात दिली. कलकत्त्याच्या रिटेल उद्योगातले लोक किशोर बियाणींना शेखचिल्ली म्हणुन चिडवायला लागले. जेव्हा कलकत्त्याचे मेगास्टोर उघडले, त्याच्या दिवशी ग्राहकांनी खरेदीसाठी रांगा लावल्या, इतकी कॅश जमा

झाली, की संध्याकाळी स्टेट बॅंकेच्या अधिकाऱ्यांनी जागा नाही असे सांगुन कॅश घेण्याचे नाकारले.

• **करा, शिका आणि वाढा.**

२००२ च्या समाप्ती पर्यंत किशोर बियाणींच्या दिड लाख स्क्वेअर फुटांमध्ये पसरलेल्या पंचेचाळीस शॉप्स होत्या. पेंटालुनचा टर्नओव्हर एकशे पंच्याहत्तर कोटी रुपयांपर्यंत पोहोचला होता. पुढच्या नऊ वर्षात पेंटालुन, मेगास्टोर आणि बिग बझारने किती प्रगती केली, हे तुम्हाला किशोर बियाणींच्या पुढच्या एका वाक्यातुन कळेल. "जर का १९९७ मध्ये सहा रुपये किंमत असलेल्या आमच्या शेयर्समध्ये तुम्ही १००० रु. गुंतवले असते, तर पुढच्या फक्त नऊ वर्षांनी, म्हणजे २००६ मध्ये, दोन लाख बासष्ट हजार रु. झाले असते." हल्ली मात्र फ्युचर ग्रुपचे भवितव्य अधांतरी आहे.

• **आम्ही चुका करतो, पण त्यातुन शिकुन पुढे जातो.**

आपल्या रिटेल ब्रॅन्डना प्रमोट करण्यासाठी किशोर बियाणींनी दोन फिल्मस काढल्या, ऋतिक रोशन, ईशा देओल आणि सैफ अली खान ह्यांनी अभिनय केलेला 'ना तुम जानो ना हम', आणि झायेद खान आणि ईशा देओल ह्यांना घेऊन 'चुरा लिया है तुमने' ह्या नावाचा एक चित्रपट काढला. हे दोन्ही चित्रपट

दणकुन आपटले. पण किशोर बियाणींनी हसत हसत हे मोठे अपयश स्वीकारले. एकदा त्यांनी १५० रुपयांच्या एक लाख पांढऱ्या शर्टची ऑर्डर दिली, इतक्या कमी किमतीत शर्ट हातोहात खपतील अशी त्यांची अटकळ होती, पण ती ही सपशेल फसली, अपेक्षित प्रतिसाद मिळालाच नाही, तब्बल पंच्याहत्तर हजार शर्ट तसेच पडुन राहीले, ताबडतोब किशोर बियाणींनी फक्त पन्नास रुपयात शर्ट विकुन टाका, असा धाडसी निर्णय दिला, आणि भांडवल मोकळे केले.

• तुम्ही प्रामाणिकपणे काम करत रहा, तो एक जादुई दिवस प्रत्येकाच्या जीवनात येतो.

बिग बझार ने सबसे सस्ता दिन अशी सव्वीस जानेवारीची घोषणा केली होती. सव्वीस जानेवारीला बिग बझार तुफान स्किम्स घेऊन आला होता, पण किती यश मिळेल, ह्याची त्यांनाही कल्पना नव्हती. पण तो आईस मेल्टींगचा दिवस उगवला. २६ जानेवारी २००६!

गुरुवारचा दिवस होता. सकाळी साडेसातची वेळ होती, मुंबईच्या लोअर परळच्या मुख्य अधिकाऱ्याचा फोन आला. बिगबझारमध्ये तुडुंब गर्दी उसळली आहे आणि त्याच्या बाहेर इतकी मोठी ग्राहकांची रांग आहे, की ट्रॅफिक जाम झाली आहे. किशोर बियाणी ताबडतोब तिकडे निघाले, पण रस्त्यात

असतानाच बेंगलोर, गुडगाव आणि कलकत्त्याहुन अशाच बातम्या आल्या. शेवटी पोलिसांची मदत घ्यावी लागली. आपल्याही व्यवसायात वेळोवेळी वेगवेगळी प्रलोभने देऊन, त्यांचा फायदा हायलाईट करुन, ग्राहकांना आकर्षित करण्याची कला आपणही शिकुन घेतली तर करोडपती बनायला आपल्यालाही अजिबात वेळ लागणार नाही.



किशोर बियाणी दिलखुलास पणे सांगतात, सर्वात स्वस्त दिवसाच्या ऐतिहासिक यशाचे कारण काय? प्रत्येक माणसाच्या मनात चार भावना लपलेल्या असतात, लोभ, परोपकार, भीती

आणि ईर्ष्या! लोभ झाला की स्वस्तात मिळते म्हणुन माणुस आवश्यकतेपेक्षा जास्त खरेदी करतात, भेट, गिफ्ट देण्याच्या उद्देशानेही लोक चांगल्या वस्तु कमी किंमतीत विकत घेतात. ऑफर संपुन जाईल ह्या भीतीने सुद्धा लोक तुटुन पडतात आणि कधीकधी शेजारी, नातेवाईक भरमसाठी खरेदी करुन येत आहेत, हे पाहुन लोकांचा ईर्ष्याभाव जागृत होतो, आणि मग अधिकच्या खरेदीला लोक प्रोत्साहित होतात.

ग्राहकांची प्रवृत्ती समजुन घेण्यासाठी किशोर बियाणींनी मुंबईची गरीब वस्ती धारावी मध्ये कित्येक दुपारी घालवल्या आहेत. ते वेगवेगळया सप्लायर्स सोबत जबरदस्त बार्गेनिंग करतात. आज त्यांचे प्रतिस्पर्धी असलेल्या सर्व रिटेल चेन पेक्षा ते तीन चार वर्ष पुढे आहेत. ह्या सर्व प्रवासात त्यांच्यापुढे कित्येक आव्हाने आली, गल्ली मोहल्ल्यात असलेल्या सत्तर लाख दुकानदारांचा सुपर शॉपला असलेला विरोध, सरकारी नितीमध्ये असलेला असमंजस पणा आणि धरसोडपणा, कर पद्धतीमध्ये विसंगती,बॅंकातुन आवश्यक तेवढे कर्ज कधीच न मिळणे,

किशोर बियाणी हा हिमतवान माणुस प्रत्येक संकटाला पुरुन उरला. लहरोंसे डरके नौका पार नही होती, कोशिश करनेवालोंकी हार नही होती.

मोठी इनिंग – ब्रजमोहनलाल मुंजाल

मागच्या शंभर वर्षांमध्ये भारत देशावर आलेलं सर्वात भयानक संकट कुठलं? असा जर मी तुम्हाला प्रश्ण विचारला, तर काय उत्तर द्याल? शेजारील देशांबरोबर झालेली युद्धे, लाखो लोकांचा जीव घेणारे भुकंप, आतंकवाद्यांनी घेतलेले बळी, महापुरांनी केलेली वाताहत किंवा जीवघेणा भीषण दुष्काळ! ह्या सर्व कृत्रिम किंवा नैसर्गिक आपत्तींपेक्षा सर्वात जास्त भयावह घटना म्हणजे, देशाची फाळणी होय. फाळणीमध्ये सध्याच्या पाकिस्तानातल्या हिंदुची संपत्ती लुटली गेली, त्यांच्यासमोर त्यांच्या प्रिय व्यक्तींची कापाकापी केली गेली, आणि त्यांच्या स्त्रियांवर अत्याचार झाले. फाळणी सहन करुन आलेल्या व्यक्तीच्या मनावर खतरनाक जखमा झाल्या, त्यांनी अशा काही भयानक व्यथा सहन केल्या, की कदाचित त्याचा ते पुनुरुच्चारही करु शकणार नाहीत.

पण विधाता हा ग्रेट मेकॅनिक असतो, कटु वेळ आणि कटु अनुभवांनीच फाळणीमध्ये सर्वस्व गमावलेल्या लोकांच्या मन-मष्तिश्कामध्ये नव्याने हरीओम करण्याची आणि शिखरावर

पोहचण्याची जिद्द निर्माण केली. फाळणीचा आघात झेललेले आणि शुन्यातुन सुरुवात करुन यशाच्या शिखरावर आरुढ होणारे असेच एक अद्वितीय व्यक्तिमत्व म्हणजे हिरो समुहाचे संस्थापक ब्रजमोहन मुंजाल! फाळणी झाली तेव्हा जेमतेम पंचवीस वर्षाचे असलेल्या ब्रिजमोहन यांना, आपली शेतीवाडी, घरदार आणि चांगला जम बसलेला व्यवसाय तसाच सोडुन, जीव मुठीत धरुन भारतात यावे लागले. अमृतसर जाणाऱ्या शेवटच्या ट्रेनमध्ये बसुनच मुंजाल कुटुंबाची एक डझनहुन अधिक माणसे, भारतात जिवंत परतली,

शालेय शिक्षणानंतर मुंजाल बंधु ब्रिटीश सैन्याच्या सायकलींच्या रीपेअरींगचे काम करत असत. नंतर त्यांनी लाहोर आणि अमृतसर मध्ये सायकल पार्टस चे ट्रेडींग केले. “आम्ही सगळे भाऊ अविवाहित होतो, सर्वशक्तिनिशी आम्ही तो व्यवसाय करत होतो, आणि पाच वर्षात इतर सर्व स्पर्धकांना मागे टाकत, आम्ही नंबर एकला पोहोचलो होतो. सगळे काही शुन्यावर आले होते. पण मुंजाल कुटुंब नियतीने केलेल्या अन्याय आठवुन मुळुमुळु रडत बसणाऱ्यांमधले नव्हते,

पोटापाण्यासाठी त्यांनी स्वतंत्र भारतामध्ये नव्या जोमाने आपला सायकल ट्रेडींगचा जुनाच व्यवसाय सुरु केला. जुन्या

दिल्लीमध्ये दिन वर्ष सायकल विक्री केली, आणि त्यादरम्यानच ब्रिजमोहन मुंजाल ह्यांनी अगदी साधारण आयुष्य जगण्याचा संकल्प केला.

आज हिरो मोटोकॉर्प समुह जगातला सर्वात मोठी बाईक उत्पादन करणारी कंपनी आहे. पण हा डोलारा सायकल उद्योगामुळेच उभा राहीला, हे मुंजाल कुटुंबीय अभिमानाने आणि आनंदाने सांगतात. एकोणीसशे पन्नास ते दोन हजार ह्या पन्नास वर्षाच्या काळात सायकल वापरणाऱ्यांचे प्रमाण मोठे होते. जणु काही 'रोटी, कपडा, मकान' ह्यांच्या बरोबरीने 'सायकल' ही सुद्धा गरीब आणि मध्यमवर्गीय भारतीयांची एक मुलभुत गरजच बनली होती. ह्या सायकल उद्योगाने मुंजाल कुटूंबाला संपन्नतेच्या आणि यशाच्या शिखरावर नेले. म्हणुनच की काय, गंमतीत एकदा ब्रजमोहन मूंजाल म्हणाले होते, "साधारण भारतीय कुटूंबाप्रमाणेच आमच्या कुटूंबात सुद्धा संपन्नता सायकलवर बसुनच आली."

• जे करीन, ते भव्य दिव्य करीन. -

१९५६ मध्ये सायकल बनवण्याचे लायसन्स १५० लोकांना मिळाले होते, त्यापैकी एक मुंजाल कुटुंब होते, त्यांनी हिरो ब्रॅन्ड नावाने सायकल धुमधडाक्यात बाजारात आणली, ब्रिजमोहन मुंजाल एका जुन्या इंटर्व्हुमध्ये सांगतात, "आधी मी सायकल

बनवण्याच्या व्यवसायात उतरण्यास तितका उत्सुक नव्हतो, मात्र भावांच्या जिद्दीमुळे एका अटीवर मी ह्या उद्योगाला होकार दिला.''

''ती अट म्हणजे, सायकली बनवायच्या तर त्या मोठ्या प्रमाणावर, पुर्ण शक्तिनिशी बनवायच्या!''

• **एकत्र कुटूंबाची ताकत** –

ब्रिज मोहन यांचे सर्वात मोठे बंधु मॅनिफॅक्चरींगमध्ये निपुण होते. सत्यानंदजी मुंजाल यांचा व्यावसायिक रणनिती आणि विस्तारीकरण करण्यात हातखंडा होता, त्यांचा छोटा भाऊ ओमप्रकाश मास्टर सेल्समॅन आहे. या सर्वांचा ताळमेळ इतका उत्कृष्ट होता, की एकीचे बळ काय असते, संयुक्त कुटूंबाची ताकत किती प्रचंड असते, याचे जिवंत उदाहरण आज मुंजाल कुटूंबाने जगाला दाखवुन दिले आहे. आज ह्या कुटूंबाच्या दुसऱ्या आणि तिसऱ्या पीढीतील दोन डझन तरुण सदस्य समुहाच्या विभिन्न कंपन्यांची जबाबदारी सांभाळतात.

• **अडचणी आल्या म्हणुन थांबायचे नाही.** –

मोठा गाजावाजा करुन सायकल बनवण्याचे लायसन्स तर मिळवले पण कारखान्यासाठी लागणाऱ्या भांडवलाचा ठणठणाट होता. पन्नासच्या दशकात ब्रिजमोहन यांचे हात रिकामे होते. बॅंकांनी त्यांना कर्ज देण्यास टाळाटाळ केली, शेवटी चढ्या

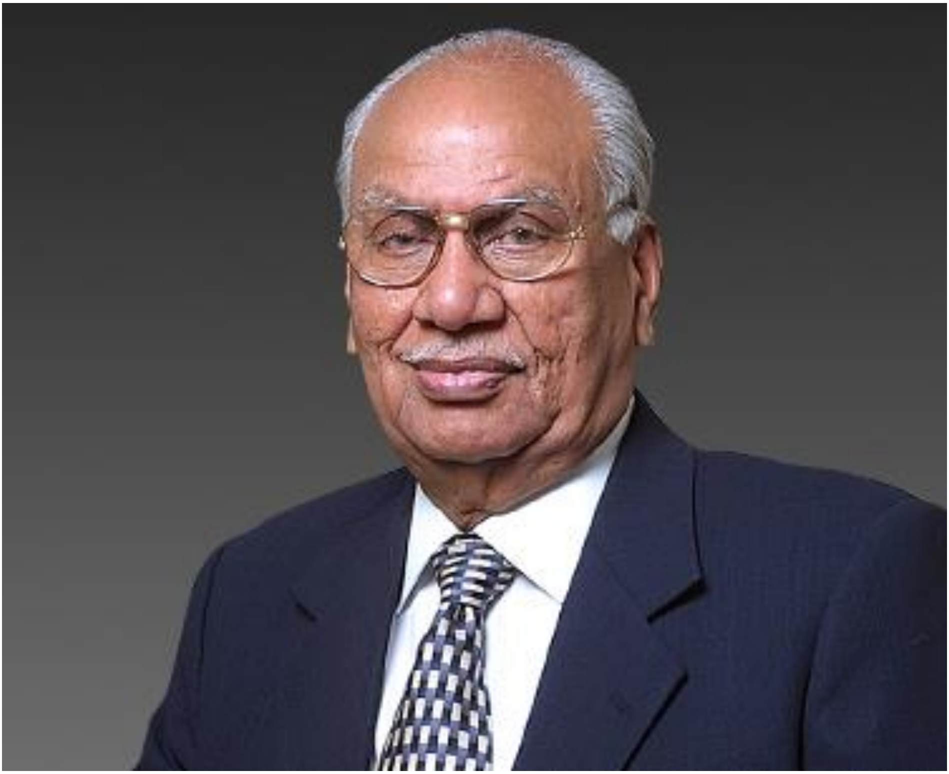
व्याजदराने स्टेट फायनेंन्शिअल कॉर्प. ने त्यांची मदत केली. लुधियाना मधल्या सायकलींच्या कारखाण्याची क्षमता होती पंचवीस सायकल प्रति दिन!

व्यवसायाच्या चढउतारांमुळे हळुहळु इतर सायकल कंपन्यांनी माघार घेतली, प्रखर जिद्द आणि प्रचंड आत्मविश्वास ह्या जोरावर मुंजाल बंधु निष्ठेनं वाटचाल करतच राहीले, त्याचे फळ ही त्यांना लवकरच मिळाले, सर्वाधिक सायकलींचे उत्पादक म्हणुन १९८६ मध्ये गिनीज बुक ऑफ वर्ल्ड रेकॉर्डने त्यांचा सन्मान केला. आकड्यांमध्येच सांगायचं तर २००६ पर्यंत कंपनीने दहा कोटी सायकली विकल्या होत्या.

- **हिरोहोंडा साठी चौदा वर्षांची प्रतिक्षा –**

हिरो समुहाने वेळीच काळाची पावले ओळखली आणि सायकल, मोपेड, आणि नंतर बाईक अशा वाहन निर्मितीच्या क्षेत्रात पाऊल टाकले, म्हणुन आजही ते वाहन उद्योगात नंबर एकच्या स्थानावर टिच्चुन उभे आहेत. १९६९ मध्ये ब्रिजमोहन मुंजाल जपानला होंडा कंपनीच्या अध्यक्षांना भेटायला गेले होते. त्यांनी अध्यक्ष श्रीयुत होंडा ह्यांना असा प्रस्तावही दिला होता की हीरो आणि होंडा ह्यांनी मिळुन भारतात मोटरसायकल बनवायचा कारखाणा काढायला हवा. होंडा कंपनीच्या मालकांनी अशा

भागीदारीला नकार दिला, पण ब्रिजमोहन मुंजाल खचले नाहीत. त्यांनी त्यांचा विश्वासही डगमगु दिला नाही. आज ना उद्या हिरोहोंडा कंपनी लाखो बाईक तयार करणार, हे त्यांनी अंतर्मनाला वारंवार ठणकावुन सांगितले आणि एके दिवशी ब्रम्हांडाने त्यांच्यासाठी आपले दार सताड उघडले.



१९८४ मध्ये मारुती-सुजुकीच्या पाठोपाठ, होंडा कंपनीही भारतात हिरोसोबत भागीदारी करण्यास उत्सुक झाली. होंडाने स्कुटरसाठी कायनेटीकला आणि बाईकसाठी हीरोला पार्टनर म्हणुन निवडले. काळाच्या ओघात कायनेटीक समुहाचे आस्तित्वही विरुन गेले पण हीरो मात्र खरा 'हीरो' ठरला.

• काळाचे आघात त्यांनीही हसत हसत सहन केले.

नव्याने स्थापन झालेल्या हिरोहोंडा समुहाचे चेअरमन ब्रिजमोहन मुंजाल होते, कंपनीच्या मॅनेजिंग डायरेक्टर पदाची जबाबदारी ब्रिजमोहन यांचा मोठा मुलगा रमणकांत याने एकहाती सांभाळली. नवीन उद्योगाचा प्लांट स्थापन करुन, उत्पादन, मार्केटींग नेटवर्क, ब्रॅन्ड्नेम सगळया सगळया गोष्टी रमणकांतच बघायचे. प्रचंड बुद्धिमान आणि उर्जावान होते, पण दुर्दैवाने अवघ्या बेचाळीसाव्या वर्षी, १९९१ मध्ये त्यांचा हृद्यविकाराने मृत्यु झाला. ब्रिजमोहन ह्यांना पुत्रशोक झाला, पण दुःखाने कोसळुन जाणे हा त्यांचा स्वभावच नव्हता. आपला दुसरा मुलगा पवनकांत ह्याला त्यांनी पुढच्या वाटचाली साठी तयार केले. यशाची झेप आणि गरुडभरारी रक्तातच भिनलेल्या पवनकांतनेही आपल्या भावाची उणीव वडीलांना कधीच जाणवुच दिली नाही.

• त्यांनी आपल्या ग्राहकाची गरज ओळखली. -

आखाती युद्धामुळे नव्वदच्या दशकात पेट्रोलचे भाव गगनाला भिडले, त्यावेळी भारतीय ग्राहकांची नस ओळखुन हिरो समुहाने जबरदस्त एव्हरेज देणारी नवी १०० सीसी बाईक लॉन्च केली. त्यावेळची त्यांची जाहिरात 'फिल इट, शट इट एंड फोरगेट इट' सुपरहिट ठरली. त्यांची आगामी प्रस्तुती असलेली स्पेंल्डंर ही तर जगातली सर्वात लोकप्रिय बाईक बनली.

• तुम्ही पण 'हिरो' बनु शकता!. –

हिरो ने जेव्हा जेव्हा प्राईस वॉर छेडले, आणि आपल्या वाहनांच्या किंमती कमी केल्या तेव्हा तर स्पर्धकांच्या तोंडचे पाणीच पळाले. बजाज, टीव्हीएस आणि बाकीच्या इतर सर्व स्पर्धकांना त्यांनी खुप दुरवर मागे सोडले, इतकी झपाट्याने त्यांनी प्रगती केली. एका वर्षात पंधरा लाख बाईक विकणाऱ्या हिरो समुहाने हे सर्व कशाच्या बळावर साध्य केले? पन्नास वर्षाचा सामन्य माणसाला सायकल विकण्याचा अनुभव, रिटेलर्ससोबत मधुर संबंध, विक्री केल्यानंतर चोख सेवा, आणि समाधानी ग्राहक, हिच त्यांच्या यशामागची व्यावसायिक गुपितं आहेत. किफायतशीर, आकर्षक आणि उत्तम परफॉरमंस असलेला प्रॉडक्ट बनवण्याची कला आपणही शिकुन घेतली तर आपणही आपल्या

व्यवसायाचे ‘हीरो’ निश्चितपणे बनु शकतो. हीरो समुहाने आज जी काही संपन्नता व सुयश कमावले आहे, त्याचा पाया काय आहे? “मजबुत आणि मधुर नाती गोती!” अशी नातीगोती, प्रेमळ संबंध बनवण्याची कला आपल्या सर्वांना आत्मसात होवो, ह्या एकाच मनःपुर्वक प्रार्थनेसह, आभार आणि शुभेच्छा!

क्रिस्टल क्लिअर – अजीम प्रेमजी

महाभारत नावाच्या लोकप्रिय टी.व्ही. मालिकेत ‘काळ’ नावाचा एक सुत्रधार होता. “मै समय हुं!” “मी थकत नाही, मी थांबत नाही” “माझे पुढचे पाऊल ओळखणारेच माझ्या सोबत चालु शकतात”, असं म्हणत तो धीरगंभीर आवाजात मोहक बोलायचा, त्याचं एक वाक्य मला आवडतं, “दुरदर्शी, धाडसी आणि सतर्क लोकंच काळाबरोबर चालु शकतात. ज्यांनी काळानुसार आपली पावलं उचलुन आपल्यासाठी अपार यश आणि असीम धन-सम्पदा तर कमावली आहे, अशा लोकांकडुन श्रीमंत होण्याची युक्ती आणि उर्जा आपण मिळवत आहोत. आपल्या ह्या यादीत असेच एक असाधारण उद्यमी आहेत, विप्रो समुहाचे निर्माते अजीम प्रेमजी हा माणुस जितका धनवान आहे, तितका नम्र आहे. जितका संपत्तीवान आहे, तितका उदार आहे. विप्रो कंपनी आयटी क्षेत्रात जगभरात प्रसिद्ध आहे,

कॉम्पुटर क्षेत्रात सॉफ्टवेअर आणि हार्डवेअर, नेटवर्किंग सिस्टीम्स आणि इतर कांपोनंटस विकण्यामध्ये विप्रो कंपनी अव्वल

स्थानी आहे. आज घराघरात लोकप्रिय असलेले जाणारे संतुर साबणही विप्रो कंपनीने बनवलेले असते, सिटीस्कॅनर, एक्स रे, एम आर आय मशीन अशा नाजुक आणि मौल्यवान मेडीको उपकरणांपासुन बल्ब आणी फ्लुरोसंट ट्युब सारख्या इलेक्ट्रीक वस्तुंपर्यंत शेकडो प्रॉडक्ट विप्रो कंपनी बनवते. एक लाख दहा हजार कोटी रुपयांची संपत्ती असलेला हा विप्रो समुह इथपर्यंत कसा पोहोचला? अजीम प्रेमजी ह्या व्यक्तिमत्वाकडून कोणकोणते गुण आपल्याला शिकण्यासारखे आहेत?

• प्रत्येक वटवृक्ष हा कधीतरी एक बीज होता.

विप्रो कंपनीचा उदय कसा झाला तुम्हाला माहित आहे का? अजीम प्रेमजी यांचे वडील मोहम्मद प्रेमजी हे इंग्रजांच्या काळात सध्याच्या म्यानमारमधले एक मोठे तांदुळाचे व्यापारी होते. आपला देश स्वतंत्र होण्याच्या उंबरठ्यावर होता, तेव्हा प्रेमजी कुटूंब मुंबईत स्थलांतरित झाले. प्रेमजी हे एक प्रसिद्ध उद्योगपती होते, देशातले एक मोठे प्रतिष्ठित असामी होते. पाकिस्तानचा निर्माता मोहम्मद अली जिना ह्याने मोहमद प्रेमजींना पाकिस्तानात स्थायिक होण्याचे आमंत्रण दिले, पण प्रेमजींना कट्टरवादी धर्म मान्य नव्हता. ते मोहम्मद अली जीनांला ताडकन उसळुन म्हणाले होते.

“इंडिया इज माय होम!” “मला नकोय तुमच्या पाकिस्तानचे मंत्रीपद, माझा आवडता देश भारत आहे!” मुसलमान धर्मासाठी निर्माण झालेल्या पाकिस्तानात जाण्यापेक्षा त्यांनी भारतात राहणे, आणि इथल्या जनतेलाच आपली सेवा देणे, स्वीकारले. १९४५ मध्ये मोहम्मद प्रेमजी यांनी जळगावमध्ये अंमळनेर ह्या ठिकाणी ‘वेस्टर्न इंडीया व्हेजीटेबल प्रॉडक्टस’ नावाची एक कंपनी सुरु केली. विप्रो ऑईल मिल मध्ये वनस्पती तुप आणि वनस्पती तेल बनवले जायचे. सिनियर प्रेमजींनी शेकडो गोरगरीब शेतकऱ्यांना विप्रो कंपनीचे शेअर्स दिले आणि कंपनीचे मालक-भागीदार बनवले. जन्माने मुस्लिम असुनही सिनियर प्रेमजी इतके प्रगतिशील होते की, त्यांनी चाळीसच्या दशकात फक्त एकच अपत्य होवु दिले. सार्वजनिक जीवनात व्यस्त असल्यामुळे सिनीअर प्रेमजींच्या कार्यकाळात विप्रो समुहाची वाटचाल सामान्य गतीने होत राहीली.

• प्रत्येक अपमान आपल्याला उज्वल भविष्याकडे नेतो. –

१९६६ मध्ये एकवीस वर्षाचा तरुण मुलगा जो स्टॅनफोर्ड युनिव्हर्सिटीत शिकत होता, एके दिवशी अचानक रात्री त्याला त्याच्या आईचा फोन आला, “वडील गेले!” “ताबडतोब भारतात निघुन ये!” कंपनीचा टर्नओव्हर होता, तीन कोटी रुपये, आणि कंपनीच्या प्रमुखपदावर नियुक्ती झाली, मोहम्मद प्रेमजी यांचे

वारस, अजीम प्रेमजी यांची! पहिल्याच शेयरधारकांच्या सभेत एका जेष्ठ संचालकाने सल्ला दिला, “अजीम सारख्या नवशिक्या आणि कमी वयाच्या युवकाला कंपनीचे संचलन जमणार नाही, तेव्हा त्याने आपले शेयर विकुन कंपनी इतर कोणाच्या ताब्यात द्यावी.” अजीम प्रेमजी म्हणतात, “माझ्या वडीलांची कंपनी विकण्याची भाषा ऐकुन माझ्या मनात, ह्रद्यात वणव्यासारखी आग लागली.” त्या क्षणी मी निश्चय केला, “मी विप्रो समुहाला एक यशस्वी औद्योगिक समुह बनवुन दाखवीन.”

• मुळाशी जुडलेलं असणं, हेच त्यांच्या यशाचं रहस्य!

–

“कोट्यावधी रुपये कमवणाऱ्या विप्रो समुहाने आता फक्त इन्फोटेक व्यवसायावरच फोकस करावा”, हा सल्ला अजीम प्रेमजींनी ऐकला नाही, पावडर, साबण, खाद्य तेल, बेबी डायपर्स, ट्युबलाईट आणि बल्ब अशी उत्पादने बनवुन जनतेशी जुडलेलं राहण्यातच आपली भलाई आहे, अशीच त्यांची पक्की धारणा आहे. आज अजीम प्रेमजींच्या समुहात शंभरहुन अधिक कंपन्या आहेत. जर जनरल इलेक्ट्रीक बल्ब पासुन एअरक्राफ्ट इंजिनपर्यंत सगळं विकु शकतो, तर विप्रो का नाही, असा रोकडा सवाल प्रेमजी विचारतात. “आम्ही असे कोणतेही छोटे प्रॉडक्ट बनवण्यात व

विकण्यात संकोच करत नाही, ज्यापासुन आम्हाला नफा मिळेल." हे त्यांच्या डोंगराएवढ्या संपत्तीचं साधसोपं गुपित आहे.

• **साधी वागणी, उच्च विचारसरणी** –

अजीम प्रेमजी आता व्यवसायातुन निवृत्त झाले आहेत. पण जितके वर्ष ते सक्रिय राहीले, आपल्या नम्र, प्रेमळ आणि मृदु स्वभावाने त्यांनी लाखो कर्मचाऱ्यांची आणि ग्राहकांची मनं जिंकली. ऑफीसमध्ये अजीम प्रेमजी जिथे कार लावायचे, त्या पार्किंगमध्ये त्यांच्या एका नव्या अधिकाऱ्याने कार लावली, तेव्हा अजीमजींच्या पी ए ने ती कार हटवुन ती जागा राखीव केली.

पण अजीम प्रेमजींनी कंपनीच्या आवारात स्वतःसाठी अशी कोणतीही राखीव जागा नसल्याचे जाहीर केले. जो आधी येईल, तो त्या जागी गाडी लावेल, हा त्यांचा आग्रह होता, हा असामान्य माणुस स्वतःला विशेष कोणी समजत नाही, हाच त्यांचा मोठेपणा अनेकांना भावतो. कृत्रिम बडेजाव करणे त्यांच्या रक्तातच नाही, अचानक ते कधीही, आधी न कळवता, आपल्या एखाद्या क्लायंटच्या ऑफीसमध्ये जाऊन धडकायचे, तेव्हा सर्वांनाच आश्चर्याचा धक्का बसायचा. अजीम प्रेमजींचा एकवीस वर्षांचा मुलगा जेव्हा विप्रोत आला तेव्हा त्याला लगेच राजपुत्राची खुर्ची मिळाली नाही, आधी दोन वर्ष शॉप फ्लोअरवर तुलनेने कठिण आणि हलक्या दर्जाचे काम करावे लागले. विप्रोचे सर्व कर्मचारी

ज्या मेस मध्ये जेवतात, तिथेच अजीम आणि रिशाद प्रेमजी जेवायचे.

- **त्यांनी आर्ट ऑफ गिव्हिंग शिकुन घेतली होती.**

असे म्हणतात, की अजीम प्रेमजी आज भारतातले सर्वात जास्त श्रीमंत व्यक्ती म्हणुन नावाजले गेले असते, पण त्याआधीच त्यांनी आपल्या मालकीचे सदुसष्ट टक्के शेअर्स, गोरगरीब लोकांची सेवा करणाऱ्या आपल्या फाऊंडेशनला दान केले. त्यांनी दिलेले दान हे साठ हजार कोटी रुपयांपेक्षाही जास्त रुपयांचे आहे. आज पैशाचा हव्यास असणाऱ्या कंजुष आणि अप्पलपोटी लोकांच्या



जगात, लोककल्याणासाठी, कष्टाने कमवलेली स्वतःची संपत्ती अशी मुक्त हस्ते उधळणारा असा माणुस विरळाच!

“जो स्वच्छ आणि उदार मनाने इतरांना देतो, त्याला अधिक मिळतं,” हे निसर्गाचं गुपित त्यांनी जाणुन घेतलं आहे. ‘द्या म्हणजे मिळेल’, ह्या तत्वावर विश्वास ठेवणाऱ्याच्या पदरी कधीही निराशा पडत नाही. आज अजीम प्रेमजी फाउंडेशनच्या वीस हजारांहुन अधिक शाळा आहेत, ज्यात तीस हजारांहुन अधिक विद्यार्थी शिकत आहेत. आपल्या देशाला नॉलेज पावर हाऊस बनवणं, हे अजीम प्रेमजींच लक्ष्य आहे. अजीम प्रेमजींचे विचार साधे आणि स्पष्ट आहेत,

“पैसा कमवणे जरुरी आहे, परंतु समाजाच्या भल्यासाठी त्याचा उपयोग करणे, त्याहीपेक्षा जास्त जरुरी आहे.” आपल्या अदभुत जीवनातुन एक उदात्त जीवन जगण्याचा मार्ग अजीम प्रेमजी ह्यांनी आपल्या सर्वांना आखुन दिला आहे. आपण सर्वांनी अजीम प्रेमजी बनुन, उद्योग आणि संपत्तीच्या मदतीने, आपल्या भोवतालच्या लोकांना प्रेम, उब आणि आधार देण्याची गरज आहे.

रेडी टु टेक ऑफ – गौतम अडाणी

कुठल्याही देशामध्ये, संपत्ती नसलेला वर्ग संपत्ती असलेल्या वर्गाकडे द्वेष आणि मत्सरानेच पाहत असतो. ‘मला नाही, तर तुलाही नको’, हा मानवी स्वभावच आहे, समृद्धी आणि टंचाई हा लढा अविरत चालुच असतो, आपण कोणत्या बाजुने उभं रहायचं, आपणच ठरवायचं, एकेकाळी देशामध्ये सर्वात श्रीमंत लोकांवर टिका करायची, उपहास करायचा तर ‘टाटा-बिर्ला’ असे संबोधन वापरले जायचे, आजकाल मात्र उठताबसता भ्रष्ट आणि शेलक्या टिकेसाठी, बिनधास्त ‘अडाणी-अंबानी’ अशी ‘अ’ ची बाराखडी वापरली जाते. ही दोन आडनावं आज देशातल्या तमाम उद्योगपती, भांडवलदार आणि संपत्ती निर्माण करणाऱ्या लोकांची प्रतिनिधी बनलेली आहेत. याचाच अर्थ या दोन व्यक्ती खुप प्रभावशाली बनलेल्या आहेत. अंबानी परिवाराला तर सगळं जग ओळखतं, पण हा अडाणी समुह नेमका काय उद्योग करतो? थेट अंबानीला मागे टाकून संपत्तीवान लोकांच्या यादीत अव्वल स्थानी पोहोचलेला हा तरुण उद्योजक गौतम अडाणी आहे तरी कोण?

पस्तीस वर्षांपुर्वी अर्धवट शिक्षण सोडुन दिलेला एक कॉलेज ड्रॉप-आउट तरुण आज अडीच लाख कोटी रुपये संपत्तीचा मालक कसा काय बनला? ह्या मध्यमवर्गीय तरुणाचा एक अतिश्रीमंत उद्योगपती बनण्यापर्यंतचा हा प्रवास किती थरारक आणि चित्तवेधक होता? एखाद्या यशस्वी व्यक्तीच्या लाईफच्या स्टोरीचा, त्याच्या जडनघडणीचा बारकाईनं अभ्यास केल्याशिवाय त्याचे अंतरंग आपल्याला कळणार नाहीत.

• तुम्हाला काय मिळवायचे आहे, ते तुम्हाला माहीत असले पाहिजे.

सन १९८०. अठरा वर्षाचा कुमारवयीन गौतम नुकताच गुजरातमधल्या अहमदाबाद मधल्या एका कॉलेजात कॉमर्सच्या पहिल्या वर्षाचे शिक्षण शिकत होता, गौतमचे वडील टेक्सटाईल ट्रेडींगच्या व्यवसायात होते, खाऊन पिऊन सुखी म्हणावे, असे मिडलक्लास कुटूंब होते, गौतमच्या मनात मात्र मोठा उद्योजक होण्याची तीव्र इच्छा होती. धीरुभाई अंबानी त्याचे दैवत होते. कॉलेजच्या वयात त्यांनी धीरुभाईंचे एक भाषण ऐकले, ज्यात धीरुभाई आपल्या जीवनप्रवासाबद्दल मनसोक्त बोलले, व शेवटी म्हणाले, “सोचो, एक धीरुभाई इतना सब कर सकता है, ऐसे हजारो धीरुभाई तैयार हो गये, तो देश कहां पहुंचेगा?”

त्या शब्दांनी गौतमला वेडं केलं, त्याने मनोमन निश्चय केला, आपणही धीरुभाईंसारखं भव्य दिव्य आयुष्य जगायचं. त्याचा उद्योजक बनण्याचा निर्णय ठाम झाला, आणि त्याने अठराव्या वर्षीच अचानक कॉलेज अर्धवट सोडले आणि मुंबई गाठली.ब महेन्द्र ब्रदर्स नावाच्या हिरेव्यापाऱ्याकडे तो नौकरी करु लागला. पुढच्याच वर्षी गौतमच्या मोठ्या भावाने एक छोटं प्लास्टीक मॅन्युफॅक्चरींगचं युनिट सुरु केलं आणि कंपनीचा डोलारा सांभाळण्यासाठी भावाला वापस बोलावलं.

• देशाबाहेर पडल्यानंतर समृद्धीची दालनं सताड उघडली जातात.

प्लास्टीक बनवण्यासाठी जो कच्चा माल लागतो, त्याला पॉलिमर असे म्हणतात. त्याकाळी देशात लायसन्स राज होते, संपुर्ण भारतात मोजुन फक्त तीन कंपन्या पॉलिमर बनवत होत्या. आपल्या प्लास्टिकसाठी त्यांनी देशाबाहेरुन पॉलिमर आणायला सुरुवात केली. ह्या काळात आंतरराष्ट्रीय बाजारातल्या खाचाखोचा त्यांनी बारकाईनं शिकुन घेतल्या. १९८५ मध्ये राजीव गांधीनी पॉलिमर आयातीचे निर्बंध उठवले. हा गौतम अडाणींच्या आयुष्यात आलेला टर्निंग पॉईन्ट ठरला. पॉलिमर आयात करुन नफा कमवण्यासाठी ह्या धंद्यातला प्रत्येक खेळाडु उत्सुक होता, पण त्यासाठी लागणारे ज्ञान मात्र गौतम अडाणींकडेच होते. त्यांनी

इंटरनॅशनल मार्केटमध्ये टाय-अप केले, मोठ्या प्रमाणावर पॉलिमर आयात करुन लोकल सप्लायर्सला पुरवले, आणि आयातनिर्यातीच्या आकाशात एक कंपनी उंच उंच भराऱ्या घेऊ लागली. तिचे नाव अडाणी एक्सपोर्टस! पुढे १९८९ मध्ये भारत सरकार दिवाळखोरीच्या उंबरठ्यावर उभे होते, तेव्हा विदेशी चलन मिळवण्यासाठी सरकारने निर्यात उत्पन्नांना करमुक्त केले आणि मग तर गौतम अडाणींना नवे पंख फुटले.

• आपल्या व्यवसायाचे गोल्डन सुपर स्टार बना.

२००१ मध्ये अडाणी एक्सपोर्टची उलाढाल अडीच हजार कोटी रुपये इतकी होती. २००५ मध्ये ती चौदा हजार करोड रुपयांपर्यंत जाऊन पोहचली. अडाणी एक्सपोर्टला निर्यातीच्या व्यापाराचे गोल्डन सुपर स्टार हाऊस म्हण्टले जायचे. त्याकाळात अडाणी एक्सपोर्ट वर्षाला एक करोड टन मालाची कार्गो शिपिंग करत होता. इतकी नेत्रदिपक आणि दिमाखदार वाटचाल करुन, वयाच्या पन्नाशीत आल्यावर, एखादा व्यक्ती आपल्या कर्तुत्वाने संतुष्ट झाला असता, आणि मौजमजेने त्याने आपले उर्वरीत आयुष्य घालवले असते. पण मित्रांनो, ध्येयनिष्ठ माणसं वेगळ्याच मातीने घडलेली असतात. एक अख्खी प्रतिसृष्टीच निर्माण करण्याची कल्पना गौतम अडाणी ह्यांचा डोक्यात कित्येक वर्षांपासुन घोळत होती. निर्यातीमधुन आलेल्या पैशाला त्यांनी इन्फ्रास्ट्रक्चर उभा

करण्यात गुंतवले. एक भव्य, दिव्य आणि अविश्वसनीय स्वप्नं त्यांनी मनात पाहिले, आणि कितीतरी अडचणींवर मात करुन, शेवटी त्याला वास्तवात उतरवलेच, त्या भव्य स्वप्नांची परिणीती म्हणजे गुजरातच्या किनाऱ्यावर दिमाखात उभे असलेले अतिशय सुरेख रचना असलेले 'मुंद्रा' बंदर!

• ज्याचे मैदान, त्याचे राज्य!

शिवाजी महाराजांच्या काळापासुन एक गोष्ट आपल्याला महित असते, ज्याच्या ताब्यात मोक्याचे बंदर असायचे, त्याचीच राज्य समुद्रावर चालायची. आजही आयातनिर्यात करण्यासाठी सर्वात आवश्यक असते, ते समुद्रकिनारी मोक्याच्या जागी असलेले ठिकाण, पोर्ट, बंदर! सन १९९५ मध्ये गुजरातचे मुख्यमंत्री असलेले चिमणभाई यांनी प्रायव्हेट पोर्ट पॉलिसीची घोषणा केली, लायझनिंग आणि लॉबिंगमध्ये निष्णात असणाऱ्या गौतम अडाणींनी ह्य संधीला जाऊ दिले असते तरच नवल! राज्य सरकारसोबत भागीदारी करुन मुंद्रा पोर्ट च्या विकासासाठी त्यांनी एक कंपनी स्थापन केली, अडाणी पोर्टस! असं म्हणतात, की चिमणभाईंच्या कुटूंबाची ह्या व्यवहारात अनामिक भागीदारी होती. राज्यकर्ते आणि उद्योगपती हे यांची एकमेकांचं पोषण करणारी एक युती असते, इथेच भ्रष्टाचाराचा उगम होतो. काहीही असो, गौतम

अडाणी चतुर आहेत, हुशार आहेत, व्यावसायिक आहेत आणि भल्याबुऱ्या मार्गाने हवे ते मिळवतात, हे नक्की!

• नफा कमवण्यासाठी दिर्घकाळ प्रतिक्षा करावी लागली.

मुंद्रा प्रोजेक्ट फक्त तीन वर्षात बनुन तयार झाला, पण हवा तसा बिजनेसच मिळाला नाही. त्यांच्या विरोधकांच्या लॉबीने प्रचार चालवला, की मुंबई दिल्ली वाहतुकीच्या मुंद्रा प्रोजेक्ट सोयोस्कर नाही, आडबाजुला आहे. त्यामुळे आंतरराष्ट्रीय व्यापारासाठी नवी मुंबईचे बंदर जास्त उपयुक्त आहे. सर्वात मोठे उराशी बाळगलेले स्वप्नं हजारो-कोटी रुपये खर्चुन तयार तर झाले होते पण वापराअभावी अजुनही ओसाड आणि निर्जीवच होते. गौतम अडाणी खचले नाहीत, ते वेगवेगळया राष्ट्रीय-आंतरराष्ट्रीय प्लॅटफॉर्मवर मुंद्रा बंदाराचे महत्व पटवुन देत राहीले. त्यांनी तर्क दिला, हा देशातला सर्वात खोल समुद्रकिनारा असल्यामुळे मोठे जहाज आणि ऑईल टॅंक वेसल्सचे हॅंडलिंग इथे सोपे आहे.

दुसरीकडे त्यांनी मुंद्रा बंदरावर अधिकच्या सुविधा दिल्या. मल्टी कमोडीटी आणि कंटेनर कार्गो पुरवल्या. इथेही त्यांना सुदैवाने मदत केली, कित्येक वर्ष रखडलेला गांधीधाम - पालनपुर रेल्वे ट्रॅक ब्रॉडगेज झाला, आणि मुंद्रा-दिल्ली हे अंतर एकदम कमी झाले. त्यामुळे कच्छच्या खाडीतुन नेहमी ये-जा करणारी पाच

हजार जहाजे एकदम मुंद्रा बंदराचा वापर करु लागली आणि अडाणी पोर्टसचे नशीबही फळफळले. नियमाप्रमाणे एखादा स्पेशल इकॉनॉमिक झोन एक हजार हेक्टर असला पाहिजे, मुंद्र सेज दहा हजार हेक्टरवर बनलेला आहे. जे करीन ते भव्यच करीन, ही धीरुभाई वृत्तीच गौतम अडाणींमध्ये दिसते.



• **ते कृतज्ञ आहेत. –**

लोक श्रीमंत आणि यशस्वी लोकांच्या चुका काढतात, त्यांना नावं ठेवतात, पण त्यांनी केलेला संघर्ष कोणाला फारसा माहित नसतो. आज यशाच्या शिखरावर पोहोचलेल्या गौतम अडाणींनी अनेक संकट झेलली आहेत, अनेक अपयशे पचवली

आहेत. १९९१ मध्ये आयातनिर्यात करताना रशियन लोकांनी अडाणी समुहाला फसवणुकीचा असा काही दणका दिला होता की अडाणी पुरते उध्वस्त झाले होते. आतापर्यंत दोन वेळा गौतम अडाणी मृत्युच्या जबड्यातुन सहीसलामत वापस आले आहेत. १९९७ मध्ये गौतम अडाणी ह्यांचे अपहरण झाले होते, अपहरणकर्त्यांनी त्यांना अठरा तास बंदी बनवले होते. सव्वीस अकराच्या हल्ल्याच्या दिवशी संध्याकाळी गौतम अडाणी हॉटेल ताजमध्येच एका बिजनेस मिटींग साठी गेले होते. त्यांच्यासमोर गोळीबार झाला, हॉटेल ताज च्या एका कर्मचाऱ्यांने त्यांना एका सुरक्षित जागी लपवले. पुढचे बाहत्तर तास त्यांनी उपाशीपोटी, जीव मुठीत धरुन काढले. "देवाची कृपा होती, म्हणुनच मी वाचलो." ते म्हणतात. ते गुजराती जैन आहेत, सकाळी ऑफीसमध्ये आल्यावर आधी पायातले जोडे काढुन प्रार्थना करतात, आणि मगच कामाची सुरुवात करतात. त्यामुळेच की काय, दररोज जहरी टिका होवुनही, आपले चित्त विचलित न होवु देता, हाती घेतलेले काम निष्ठेनं करत रहतात. गौतम अडाणींचा संघर्ष खरोखर प्रेरणादायी आहे, त्यांच्यासारखी ही इतकी झुंजार आणि चिवट वृत्ती बाळगली तर दिवसरात्र अडाणी, अंबानी आणि त्यांच्या कूळांचा उद्धार करणारे सुद्धा अडाणी अंबानीच्या रांगेत येऊन बसतील. फक्त कष्ट आणि बुद्धीमत्ता यांचीच आवश्यकता आहे.

एका व्यक्तीने स्वप्नात बघितले, की तो समुद्र तटावर हिंडत आहे, वाळुवर त्याच्या पावलाच्या चिन्हाव्यतिरिक्त आणखी दोन पदचिन्हे आहेत. त्या व्यक्तिला आपल्याबरोबर ईश्वर असल्याची जाणीव झाली. तो आनंदी झाला.

ही पावले सगळीकडे होती, पण त्याच्या संकटाच्या काळात मात्र एकट्याच्या पावलांच्या खुणा होत्या. तो उदास झाला, चिंताक्रांत झाला, आणि त्याला एक गोड कुजबुज करणारा, एक मधाळ आवाज ऐकु आला, "माझ्या लेकरा, उदास होवु नकोस, ही पदचिन्हं तुझी नाहीत, माझी आहेत," "ज्या ज्या वेळी तुझ्यावर संकटे आली होती, त्या त्या वेळी मी तुला अलगद उचलुन माझ्या कडेवर घेतले होते."

- *अजय पीरामल ह्यांच्या आत्मकथनामधुन!*

संकटांचं संधीत रुपांतर करणारा जादुगार – अजय पीरामल

गोपीकृष्ण पीरामल हे एका कापड गिरणीचे मालक होते. पन्नास वर्षांपासुन मुंबईमध्ये चांगला नावलौकिक कमावलेली 'मोरारजी टेक्सटाईल मिल' ही त्यांची प्राणाहुन प्रिय अशी कापड

गिरणी कशीतरी रखडत रखडत चालली होती. १९८२ मध्ये जेव्हा मुंबईतल्या बहुतांश कापड गिरण्या कामगारांच्या संपामुळे ठप्प झाल्या होत्या, ह्या धक्क्यामुळेच की काय गोपीकृष्ण पीरामल ह्यांचे निधन झाले, आपला परंपरगत व्यवसाय धोक्यात आलेला असताना संपुर्ण कुटूंबाची आणि व्यवसायाची जबाबदारी त्यांची दोन तरुण मुले अशोक पीरामल आणि अजय पीरामल यांच्यावर आली, पण काही दिवसातच पीरामल कुटूंबावर नियतीचा दुसरा भयंकर वज्रआघात झाला. कंपनीची सर्व जबाबदारी सांभाळणारे, तरुण, तडफदार छबी बनवलेल्या आणि आपल्या व्यवसायात चतुर तितकेच लोकप्रिय असलेल्या अशोक पीरामल यांचे किडनी कॅंसरच्या विकारामुळे निधन झाले. गोपीकृष्ण पीरामल यांचा सर्वात लहान मुलगा फक्त अठ्ठावीस वर्ष वयाचा होता, डोक्यावरचे वडीलांचे छत्र हरवुन तो पोरका झाला होता, पहाडासारखा मोठा भाऊ अकाली गमवल्याने तो मनातुन खचला होता, एकीकडे त्याची विधवा वहिनी, तिच्या पदरात असलेली तीन चिमुरडी मुले ह्यांच्याकडे पाहुन त्याच्या ह्र्द्यात कालवाकालव होत होती, दुसरीकडे पन्नास-साठ वर्षांपासुन प्रतिष्ठित असलेला पीरामुल समुह दिवाळखोरीच्या उंबरठ्यावर पोहोचला होता. पण अजय म्हणतात, “एक अजाण शक्ती नेहमीच आपली मदत करते.” “हेच कारण आहे, मी कोणत्याही गॉड फादरविना कुठल्याही राजकारणी

व्यक्तीच्या पाठिंब्याशिवाय मी बिजनेस वर्ल्डमध्ये टिच्चुन उभा राहु शकलो.”

• अतुट विश्वास हेच यशाचं रहस्य! –

ऐन तारुण्यात एकामागे एक नियतीचे फटके खाल्लेला, दिवाळखोरीच्या उंबरठ्यावर उभा असलेला माणुस, आज देशातल्या श्रीमंत लोकांच्या यादीत अव्वल स्थानी कसा काय जाऊन बसला? “अजय पीरामल आजही भगवतगीतेचे नियमित पठन करतात. ते म्हणतात, हा धार्मिक ग्रंथ नाही, हे जीवनाची मॅनेजमेंट शिकवणारे पुस्तक आहे.”

“हे पुस्तक मला आवडतं,” “कारण आयुष्याच्या परीक्षेच्या वेळी जगण्याचं धाडस निर्माण करतं, तणावातुन मुक्त करणारे अनेक मार्ग दाखवतं.” अजय पीरामल ह्यांनी आपल्या वडीलांच्या डबघाईला आलेल्या कापड गिरणीच्या व्यवसायापासुनच आपल्या करीअरचा श्रीगणेशा केला. दत्ता सामंताच्या आंदोलनामुळे टेक्सटाईल मिल बुडण्याच्या स्थितीत होती, आयुष्यात अनुभवलेल्या चढउतारांमुळे, त्यांना आपल्या कापड मिलच्या बरोबरीने अजुनही काही उत्पन्नाचे मार्ग असण्याची तीव्र गरज जाणवु लागली होती. त्यातुनच तोट्यात असलेले, पीरामल समुहासाठी नवे नवे व्यवसाय, खरेदी करुन त्यांना नफ्यात आणण्याचे सुत्र त्यांनी अवलंबले. तिला आणि आपल्या

कुटुंबाच्या आर्थिक स्थितीला योग्य ट्रॅकवर आणण्यासाठी तरुण अजयने अनेक नव्या व्यवसायात प्रवेश केला, जे. पी, इलेक्ट्रॉनिक्स नावाची ऑटोमोबाईल स्पेअरपार्ट बनवणारी विक्रीला निघालेली एक कंपनी अतिशय स्वस्त दरात खरेदी करण्याचे धाडस त्यांनी दाखवले.

• जिंदगी हर आदमी को एक चान्स जरुर देती है!

१९८८ मध्ये त्यांनी केलेले निकोलस लॅबॅरोटरीजचे अधिग्रहण हा अजय पीरामल ह्यांच्या जीवनातला टर्निंग पॉईन्ट ठरला. ही रोचक आणि नाट्यपुर्ण कहाणी त्यांच्याच शब्दात वाचुया! “एके संध्याकाळी, सहज गप्पांमध्ये, मला माझ्या एका मित्राकडुन कळाले की सारा ली ग्रुप आपली भारतीय युनिट निकोलस लॅब विकुन भारत सोडुन जाण्यास इच्छुक आहे.” “मी जवळ जवळ मला अनोळखी असलेल्या फार्मा सेक्टरमध्ये प्रवेश करण्याचा निर्णय घेतला.” “भारतात ते औषध बनवणाऱ्या कंपन्यांच्या यादीत अठ्ठेचाळीसाव्या स्थानी होते आणि अनेक दिग्गज फार्मा समुह त्यांना खरेदी करण्यात उत्सुक होते.” “मी सरळ एपोइंटमेंट घेऊन, त्या कंपनीचा प्रमुख असलेल्या माईक बेकरला भेटलो.” “माझी मागणी पाहुन त्याला हसुच फुटले”, फार्मा कंपनीशी दुर दुर संबंध नसलेला, एक तेहतीस वर्षाचा कपडे व्यवसायातला तरुण, उगीचच औषध कंपनी खरेदी करण्याचा

जुगार खेळत आहे, असे त्याला वाटले.” “पण तरी सुद्धा माझा प्रामाणिकपणा आणि माझे धाडस त्याला आवडले.” “त्याने माझ्यावर प्रश्णांची सरबत्ती केली, आणि मी ही धैर्याने, त्याच्या प्रत्येक प्रश्नाचे न घाबरता, मुद्देसुद उत्तर दिले.” “बोलता बोलता मी एक वाक्य जोशात बोललो,” “मी निकोसल फार्मा ला देशातल्या पहिल्या पाच फार्मा कंपन्यामध्ये नेऊन ठेवेन.” आणि माझ्या ह्या वाक्याने त्याचा दृष्टिकोन एकदमच बदलला. पीरामलने निकोलस ला दिडशे कोटी रुपयांत खरेदी केले, तेव्हा अनेक लोक म्हणाले, पीरामलला औषधांचा अनुभव नाही, ते नक्की बुडणार!

पण अजय पीरामल ह्यांनी आज आपल्या ह्याच निकोलस पीरामल कंपनीला इतक्या मोठ्या उंचीवर नेऊन ठेवले आहे की बघणारे थक्क होतील.

- **अक्कल लावुन नक्कल**

भारतीय उद्योग समुह संपुर्ण जगात जेनेरीक ड्रग्जसाठी ओळखला जातो, आपण भारतीय ‘रिव्हर्स इंजिनिअरींग’ मध्ये म्हणजे ‘कॉपी पेस्ट’ करण्यामध्ये वस्ताद असतो. त्या काळातल्या भारतीय औषध कंपन्या ह्या देशाबाहेरील तज्ञ बहुराष्ट्रीय कंपन्यांच्या ड्रग्जचे विश्लेषण करायच्या आणि तोच फॉर्मुला वेगळ्याच पद्धतीने कमीत कमी खर्चात बनवुन विकायच्या. विदेशी मार्केटसाठी सुद्धा बल्कमध्ये ड्रग्ज तयार करणारी यंत्रणा अनेक

कंपन्यांनी उभी केली होती. सिप्ला, रॅन्बॅक्सी, डॉ. रेड्डीज आणि वोकहार्ड ह्या सर्व कंपन्यांनी नक्कल करण्याचे तंत्र वापरुन ह्या क्षेत्रात अतिशय जलद गतीने जबरदस्त प्रगती केली.



• विजेते प्रवाहात वाहत जात नाहीत, ते वेगळी वाट निवडतात. -

पीरामलने मात्र कधीही कोणाची नक्कल केली नाही, आणि नफेखोरीही केली नाही, त्यांची स्वतःची रिसर्च डेव्हलपमेंटची टीमही नव्हती, मग त्यांनी काय केले? त्यांनी बहुराष्ट्रीय कंपन्यांशी स्पर्धा करण्याऐवजी त्यांनाच आपल्या बिजनेसचे पार्टनर बनवले. ते ड्रग्ज चे मार्केटींग आणि डिस्ट्रीब्युशन करु लागले. आपण रोज वापरतो ती कित्येक घरगुती औषधे जसे की सॅरीडॉन, एस्प्रो, बरनॉल, डेटॉल, डिस्प्रिन, स्ट्रेपसिल्स अशी औषधे पीरामल हेल्थ केअरनेच बाजारात आणली, रुळवली आणि त्यांची तुफान विक्री केली. गेल्या तीस वर्षात पीरामल समुहाने इतक्या कंपन्या विकत घेतल्या की मिडीयाने अजय पिरामल ह्यांना प्रेमाने ‘टेकओव्हर टायकुन’ असे गोंडस नाव दिले आहे. आज पीरामल समुह स्विटझर्लंड, अमेरीका, इंग्लंड आणि जापान इथेही भागीदारीत व्यवसाय करतो, एकीकडे देशातल्या इतर औषध कंपन्याना अनेकदा फॉर्मुले चोरी करण्याच्या आरोपांमुळे असंख्य खटले दाखल झाले, कित्येकदा त्यांच्यावरचे गुन्हे सिद्ध झाले आणि अनेकदा त्यांना कोट्यावधी रुपयांची भरपाई द्यावी लागली, दुसरीकडे पीरामल समुहावर मात्र औषधचोरीचा एकही आरोप झाला नाही, डाग लागला नाही. म्हणुनच की काय पीरामल समुहाला एक वेगळीच प्रतिष्ठा आहे, एक वलय आहे, त्यांच्या ब्रॅण्डला कधीही शंकेच्या नजरेने बघितले जात नाही. अजय

पीरामल हे एकमेव भारतीय उद्योगपती आहेत, ज्यांना जगातील फार्मा उद्योग मान सन्मान प्रदान करतो.

एका मुलाखतीत ते याचे कारणही सांगतात, “मी कंपनीच्या प्रगतीसाठी कधीही कोणताही शॉर्टकट वापरला नाही.”

• **एकामागोमाग एक यशाची शिखरे** –

त्यांच्या ह्या प्रामाणिकपणा आणि चिकाटीमुळेच की काय, त्यांनी ज्या व्यवसायाला हात लावला त्याचे सोने झाले. गुजरात ग्लास नावाच्या कंपनीला त्यांनी पीरामल ग्लास बनवले आणि आज ती कंपनी काही हजार कोटींची कंपनी बनली आहे. दक्षिण मुंबईत दिड लाख स्क्वेअर फुटांमध्ये त्यांनी शॉपींग मॉल, क्रॉस रोड आणि फुड कोर्ट उभारले आहे. त्यांची मुलगी नंदिनी पीरामल हिला त्यांनी इतके चांगले तयार केले की तिने आपल्या कंपनीचा विस्तार इंग्लंड आणि कॅनडामध्येही केला. कोट्यावधी रुपयांची प्रॉपर्टी आपल्या नावावर असणारा हा उद्योगपती आजही मनाने एकदम ‘डाऊन टु अर्थ’ नम्र आणि स्वभावाने एकदम साधा सरळ आहे. आपल्या कुटूंबात अजय पीरामल ह्यांनी सर्व जबाबदाऱ्या आनंदाने पार पाडल्या. सर्वांना आनंदात ठेवले. आजतागायत बिजनेस जगतात पीरामल कुटूंबाला एक आदर्श आणि संस्कारी कुटुंब म्हणुन ओळखले जाते. आनंद पीरामलांनी एके ठिकाणी सांगितलेल्या एका आठवणीने आजच्या लेखाचा शेवट करतो,

“मी जेव्हा शिक्षण घेत होते तेव्हा एकदा माझ्या विदेशी प्रोफेसर सोबत इटलीच्या समुद्रकिनाऱ्यावर फिरत होतो, तेव्हा मी इटलीच्या सौंदर्याचे, त्याच्या सांस्कृतीक वारशाचे गुणगाण करु लागलो,” “तेव्हा माझे गुरु म्हणाले, आपल्या देशात जा, आणि आपला गोरवशाली इतिहास समजुन घे.” “प्रोफेसरच्या त्या शब्दांनी मला अंतर्बाह्य हालवुन टाकले.” “मी अंतर्मुख झालो.” “मी एका महान संस्कृतीचा वारसा असल्याची जाणीव मला झाली आणि छाती भरुन आली.” “आणि हाच आत्मविश्वास मला पुढच्या आयुष्यात अनेकदा कामी आला.” माझ्या व्यावसायीक यशस्वीतेचे रहस्य कदाचित त्या प्रसंगातच दडलेले आहे.”

डिटर्जंट किंग – करसनभाई पटेल

जेव्हा एक इवलीशी मुंगी हत्तीसारख्या महाकाय प्राण्याच्या कानात शिरुन कडकडुन चावा घेते, तेव्हा तो जंगलात सैरावैरा धावतो, चित्कारतो आणि कळवळतो. १९६९ मध्ये घरगुती उत्पादने बनवणारी देशातली सर्वात मोठी कंपनी हिंदुस्थान लिव्हरला देखील अशीच वेदना आणि लाचारी पत्करावी लागली होती, जेव्हा अहमदाबादच्या एका सरकारी लॅबचे असिस्टंट करसनभाई पटेल मुंगी बनुन लीवरच्या कानांत शिरले होते. हिंदुस्थान लीव्हरचा सर्फ ज्यावेळी १५ रु. किलो विकायचा, त्यावेळी आपला पिवळा, होममेड साडेतीन रुपये किलो किमतीचा निरमा लॉन्च केला.

सर्फची एकाधिकारशाही संपली, हिदुस्थान लीव्हरच्या तोंडचे पाणी पळाले. त्यांना ह्याची तोडच सुचतच नव्हती. 'निरमाने अल्पावधीत मिळवलेले दैदिप्यमान यश' ह्या विषयावर जगातील प्रतिष्ठित बिजनेस स्कुल हार्वर्डच्या विद्यार्थ्यांसाठी एक केसस्टडी सादर करण्यात आली होती. ही घटना 'करसन-चमत्कार' असे

नाव दिले गेले. जगाच्या मार्केटींग गुरुंनी ‘करसन चमत्कार’ चे उदाहरण देऊन आपल्या विद्यार्थ्यांना ‘मास-प्रॉडक्ट’ आणि ‘मास-ब्रॅन्डींग’ ही किमया समजावली. निरमाचा उगम होण्याआधी बहुराष्ट्रीय कंपन्या भारतीय कंपन्याना तुच्छ समजत असत, त्यांची बाजारात उतरण्याची दखलसुद्धा घेत नसत, पण निरमाने त्यांची अशी काही धुलाई केली, की मल्टी नॅशनल कंपन्या भारतीय कंपन्याची स्पर्धा लक्षात ठेवुन स्ट्रॅटेजी आखु लागल्या.

प्रत्येक लोकप्रिय उत्पादन ही कधीतरी एक कल्पना होती.

ते साठचे दशक होते. करसनभाई पटेल हा भक्कम बांध्याचा मेहनती आणि कष्टाळु माणुस गुजरात सरकारच्या खाण आणि भु-विज्ञान खात्याच्या प्रयोगशाळेत साधारण पदावर कामाला होता. आपल्या घरातील स्त्रिया कपडे धुताना किती कष्ट आणि मेहनत करतात, हे ते रोज पहायचे. त्या प्रत्येक कपड्यावर साबण घासायच्या आणि मळ काढण्यासाठी त्यांना दगडावर आपटले जायचे. ह्याला पर्याय एकच होता, डिटर्जंट पावडर! परंतु साबणाच्या तुलनेत ते तिप्पट महाग होते. करसनभाईंना मनोमन वाटायचे, आपण जर स्वस्त आणि उत्तम क्वालिटी असलेले डिटर्जंट पावडर तयार केले, तर देशातल्या मध्यमवर्गीयांमध्ये त्याची तुफान विक्री होईल.

जेव्हा एक नौकरदार 'उद्योजक' बनतो. –

करसनभाईंनी केमिकल लॅबमध्ये काम करण्याचा आपला अनुभव वापरला, आणि स्वस्तातला डिटर्जंट बनवण्यात स्वतःला झोकुन दिले. प्रयोगशाळेत स्वस्तातले पावडर तर बनले, पण मॅन्युफॅक्चुरिंग आणि मार्केटींगचा खर्च करण्यासाठी त्यांच्याकडे बजेट नव्हते. मग करसनभाई स्वतःच वन-मॅन-आर्मी झाले. आपल्या घरामध्ये कुठल्याही मशिनीशिवाय आपल्या हातांनी ते पिवळे डिटर्जंट पावडर बनवायचे. सायकलवर झोळी बांधुन, दर रविवारी गरीब कुटूंबामध्ये जाऊन ते वापरायची गळ घालायचे. ग्राहकांना त्यांच्या पैशाचा योग्य मोबादला दिला की अल्पावधीत यश मिळते, हे त्यांनी जगाला दाखवुन दिले. देशाच्या फॅब्रिक वॉश मार्केट मध्ये त्यांनी क्रांती घडवुन आणली. "गरीबांसाठी साबण आणि श्रीमंतासाठी डिटर्जंट' ही धारणाच त्यांनी मोडीत काढली. 'दुध सी सफेदी' हा वाक्यप्रचार त्यांच्या पिवळया निरमा पावडरने रुजवला.

दणक्यात सुरुवात, आणि शिखराकडे प्रवास –

करसनभाईंनी आपले उत्पादन आपली दिवंगत पुत्री 'निरमा' ह्या नावाने धुमधडाक्यात लॉन्च केले. संपुर्ण देशाला कळले, की महागडे डिटर्जंट आणि निरमा एकच काम करतात, परंतु दोघांच्या किमतीत खुपच अंतर आहे. निरमाच्या वाढत्या मार्केट शेअरने

हिंदुस्थान लीव्हरची झोप उडाली. निरमाच्या तडाख्यानंतर तो जायंट असा काही हादरला की, आजपर्यंत तो पुर्वीसारखा मार्केट शेअर मिळवु शकलेला नाही. बघता बघता निरमा मार्केट लीडर बनला. आज निरमाने पाच हजार कोटी रुपयांचा टप्पाही ओलांडला आहे. ‘हेमा-जया-सुषमा’ ह्यांच्या जाहिरातींनी भारतीयांना वेड लावले. मागच्या चार दशकात करसनभाईंनी व्यवसायाची दशा आणि दिशा दोन्ही बदलुन टाकल्या. निरमाने पंचवीस हजार लोकांना रोजगार उपलब्ध करुन दिला आहे.

त्यांनी सरळ सरळ युद्ध पुकारले. –

१९९० मध्ये निरमा ने आंघोळीचा साबण बनवला आणि स्वस्त दरात विक्रीसाठी आणला. तोपर्यंत भारतीय बाजारात हिंदुस्थान लिव्हरच्या लक्सची मोनोपल्ली होती, निरमा ब्युटीने लक्सला तगडी टक्कर देण्याची सुरुवात केली. निरमा लाईमने ‘लिरील’ वर कडाडुन हल्ला केला.‘ब्रीज’ नावाच्या गुलाबसाबणावर ‘निरमा रोज’ भारी पडु लागला. स्वस्त दरात साबणे बनवुनही, आजही निरमा बाथ सोप ही नफ्यात असलेली सर्वात मोठी कंपनी आहे.

त्यांच्या यशाचं रहस्य काय?

कमी नफा, अधिक उत्पादन, अधिक विक्री ह्या सुत्रांवरच निरमाने थक्क करणारी प्रगती केली आहे. करसनभाई हे चतुर गृहस्थ आहेत, ‘‘महागाचा अर्थ चांगला आणि स्वस्त म्हणजे वाईट’’ असे नसते, ग्राहकांना मोठ्या कौशल्याने समजावले, करसनभाई गंमतीत म्हणतात, ‘‘देशातल्या एकशे पस्तीस कोटी लोकांपर्यंत मी एकटा पोहचु शकलो असतो, तर मी जाहिरातीवर खर्च न करता, निरमाची उत्पादने अजुन स्वस्तात विकली असती.’’ मार्केटींगमध्ये शब्दांचा खेळ चालतो, लोकांना मुर्ख बनवणे, सोपे असते, पण कमी खर्चामध्ये उच्च प्रतिचे उत्पादन बनवुन लोकांना आपल्याकडे आकर्षित करणे तितकेच अवघड असते. करसनभाई ह्या कलेत निपुण आहेत. डिटर्जंट पावडरसाठी लागणारा कच्चा माल लागतो, जसं की, सोडा, सोडा एश! खर्च कमी करण्यासाठी निरमाने आपला कच्चा माल बनवणारे कारखाने स्वतःच उघडले.

काळानुसार त्यांनी स्वतःला बदलले.

आजकाल टी. व्ही. वर येणारी जाहिरात आठवा, महाग कपडे, महाग आभुषणे घातलेल्या देखण्या मॉडेल्स एक दुसरीचे कपडे मळवल्यानंतर निरमाची जाहिरात करतात. संदेश स्पष्ट होता, निरमा फक्त गरीबांपुरते मर्यादित राहीलेले नाहीये, ते मध्यम आणि उच्च वर्गीयांमध्येही लोकप्रिय झालेले आहे, हेच वेगवेगळ्या

क्लृप्त्या वापरुन ग्राहकांच्या मनावर बिंबवले गेले. आपल्यापेक्षा हजारोपट मोठ्या असलेल्या एका बहुराष्ट्रीय कंपनीची पुरती दमछाक करुन करसनभाई आणि त्यांच्या परिवाराने सिद्ध करुन दाखवले की भारतीय व्यक्ती पाश्चात्यांपेक्षा कुठल्याही क्षेत्रात उणे नाहीत. आपल्या प्रामाणिक हेतुमुळे आणि अथक परिश्रमामुळे करसनभाईसुद्धा शुन्यातुन सुरुवात करुन शिखराकडे पोहोचलेल्या टाटा, बिर्ला, धीरुभाई, नारायणमुर्ती किंवा अजीम प्रेमजी यांच्या रांगेत पोहचले आहेत.



आत्मविश्वास बाळगा, सुरक्षित जोखीम घ्या.

नव्या उद्योगपतींसाठी करसनभाईंचा कानमंत्र आहे, “ड्रिम विथ डिफरंस!” २०१० मध्ये भारत सरकारने करसनभाईंना पद्मश्री पुरस्कार दिला, त्या भाषणात ते म्हणतात, “इंजिनिअर झाल्यानंतर अजुन पुढे शिकण्याची माझी इच्छा होती, पण आर्थिक परिस्थिती चांगली नसल्यामुळे शिकु शकलो नाही.” “पंचवीस वर्षाच्या वयात सरकारची सुरक्षित नौकरी सोडुन एका निसरड्या मार्गावर चालण्याचे धाडस मी दाखवले, म्हणुन आज मी इथवर पोहोचु शकलो.” “चांगले आणि स्वस्त डिटर्जंट बनवण्याचे माझे स्वप्न होते.” “पण मी एकटाच होतो.” “माझ्या कुटूंबियांना, माझ्या मित्रांना कोणालाही माझ्यावर भरवसा नव्हता.” “माझा मात्र ठाम निर्धार होता की मी डिटर्जंट किंग बनणारच!” “तुमचाही ठाम निर्धार तुम्हाला जगात एक नवी ओळख निर्माण करुन देईल.” आपल्या आयुष्यात काहीतरी भव्य दिव्य करुन दाखवण्याची इच्छा असलेल्या प्रत्येकासाठी, करसनभाईंचे हे प्रेरणादायी शब्द, अगदी ह्रदयावर कोरुन ठेवावेत, इतके बहुमुल्य आहेत.

जेव्हा तुम्हाला माहीत असते की तुम्ही अज्ञानी आहात, तेव्हा यशाची संभावना जास्तच अधिक असते. सुभाष चंद्र गोयल.

द बॉक्सर – सुभाष चंद्रा

घरची आर्थिक परिस्थिती एकदम कोलमडल्यामुळे, अचानक वडीलोपार्जित व्यवसायात पडलेला एकोणीस वर्षाचा एक तरुण आधी आपल्या परंपरागत धान्य-व्यापारात चांगलं बस्तान बसवतो. नंतर दिल्लीला येऊन मोठमोठी धान्याची कंत्राटं बनवतो, धान्याची निर्यात करुन भरघोस पैसा जमवतो, लॅमिनेटेड ट्युबज बनवण्याचा देशातला पहिला कारखाना उघडतो, मग देशातला पहिला अम्युझमेंट पार्क सुरु करतो आणि देशातलं पहिलं टी. व्ही. चॅनेल सुरु करतो, पहिलं सिनेमा चॅनल, पहिलं न्युज चॅनल, पहिली डिटीएच सेवा आणि एका मध्यमवर्गीय घरातुन निघुन देशातल्या कुबेरांच्या यादीत अढळ स्थान पटकावतो.

स्वप्नातही खरा वाटणार नाही असा थक्क करणारा हा प्रवास! आणि मातीलाही हात लावला, की तिचं सोनं करणारा हा माणुस म्हणजे, झी टी.व्ही. चा मालक सुभाषचंद्र गोयंका! एखादा

करोड रुपये जमवता जमवता इथे साध्या माणसांची फे फे होते, आणि अशी कशी ही माणसं हजारो रुपयांपासुन प्रवास सुरु करुन हजारो कोटी – लाखो कोटी रुपयांचे टप्पे बघता बघता पार करतात. ह्या माणसाचं अब्जोपती बनण्याचं रहस्य तरी काय? चला, जाणुन घेऊया!

- **धाडसी लोकांना दैव साथ देतं. –**

पंजाबमधल्या हिसार नावाच्या एका शहरामध्ये एका बऱ्यापैकी श्रीमंत म्हणता येईल अशा मारवाडी कुटूंबात सुभाषचा जन्म झाला. पिठाची गिरणी, कापसाची दलाली आणि सावकारी असे त्यांच्या कुटूंबाचे परंपरागत व्यवसाय होते. कुमारवयीन सुभाषने सिरसा ह्या शहरात इलेक्ट्रीकल इंजिनीअर शाखेत प्रवेश घेतला. पण १९६२ मध्ये पंजाबच्या सीमेवर पहिले भारत पाक युद्ध झाले, आणि त्याचा कापसाच्या धंद्यावर भयानक परिणाम झाला, गोयल कुटूंब पुर्णपणे कर्जात बुडाले, कुटूंबाची जबाबदारी सांभाळण्यासाठी, सुभाषला अर्धवट शिक्षण सोडुन गावी परत यावे लागले. पाच लाखाचे कर्ज डोक्यावर घेऊनच अठरा-एकोणीस वर्षाच्या सुभाषची व्यावसायिक कारकिर्द सुरु झाली. सोन्याचा चमचा तोंडात घेऊन जन्मलेला सुभाष ह्या दुर्दैवाच्या फेऱ्यामध्ये जराही डगमगला नाही, उलट पुर्ण हिमतीने ह्या वाईट दिवसांना

सामोरा गेला. जवळ भांडवल नाही, बाजारात पत नाही, अशा स्थितीत त्याने स्वतःची नवी ट्रेडींग फर्म उघडली,

मे. सुभाषचंद्र सत्यनारायण! चिकाटीने धंदा करुन पुढच्या तीन वर्षात त्याने सर्व कर्ज फेडुन टाकले. धडपड्या सुभाषला आयुष्यात काहीतरी मोठे करुन दाखवायचे होते, त्याला भरारी मारण्यासाठी मोठे आकाश हवे होते. १९७४ मध्ये वयाच्या चोवीसाव्या वर्षी लग्न करुन सुभाष दिल्लीत आला, धान्याच्या व्यापारासोबतच इतरही धंदे करुन नफा कसा मिळवता येईल, याचा अभ्यास करु लागला.

- **आधी ऑर्डर आणि मग कारखाना! –**

१९७६ मध्ये देशात इतके पीक झाले की सरकारची सर्व गोदामे गच्च भरुन गेली, तरीही लाखो टन धान्याची पोती रस्त्यावर तशीच पडून राहीली.धडपड्या सुभाषने भारतीय खाद्य निगम ह्या संस्थेच्या एका वरिष्ठ अधिकाऱ्याला सहजच असे सुचवले की हे धान्य पॉलिथीन शीटसने झाकण्यात यावे, आणि अशा पॉलिथीन शीटस पुरवठा करण्याची तयारी दाखवली. परवानगी मिळाली, पण सुभाषकडे पॉलिथिन शीटस बनवण्याचा अनुभवही नव्हता आणि कारखानाही नव्हता. रातोरात सुभाषने प्लास्टिक लॅमेनेशन प्लांट खरेदी केला. पुढे पॉलीथिन शीटसचा पुरवठा केल्यावर मशीन रिकाम्या पडुन असायच्या. आता ह्या प्लांटमध्ये अजुन काय

बनवावे? ह्यावर बराच खल झाला आणि देशाला पहिला प्लास्टीक लॅमीनेटेड ट्यूब्ज तयार करण्याचा कारखाना मिळाला.

• जे गरज ओळखतात, त्यांचा माल चटकन खपतो. –

तुम्हाला आठवत असेल, आपल्या लहानपणी, टुथपेस्ट, क्रिम, वेगवेगळी मलमे, कॉस्मेटीक्स सगळे काही एल्युमिनिअम ट्यूबच्या कव्हरमध्ये विकले जायचे. देशातला पहीला प्लास्टीक ट्यूब्जचा कारखाना १९८४ मध्ये सुभाषचंद्रा ह्यांनी सुरु केला. कोलगेट आणि हिंदुस्थान लीव्हरला ह्या सारख्या कंपन्यांना लागणाऱ्या ट्यूब्ज सुभाष चंद्रांची एस्सेल प्रोपेक कंपनी बनवते. हा व्यवसाय जगभर पसरला आहे, त्यांचे ट्यूब्ज बनवण्याचे कारखाने १३ देशात आहेत. आजही ही कंपनी वर्षाला पस्तीस कोटी ट्यूब्ज बनवुन कोट्यावधी रुपयांचा नफा कमवते.

• पैशाची योग्य गुंतवणुक –

१९८० च्या दशकात सुभाषचंद्रा ह्यांनी रशीयाला धान्य निर्यात करुन भारी पैसा कमवला. आलेल्या पैशातुन मुंबईच्या जवळ त्यांनी सातशे चौसष्ट एकर जमीन विकत घेतली. जमीन खरेदी केल्यावर इथे व्यवसाय कोणता करावा, ह्यावर आता विचार सुरु झाला. डिस्नेवर्ल्डच्या धरतीवर भारतातही एखादे वर्ल्ड क्लास एम्युझमेंट पार्क, वॉटर पार्क आणि रीक्रिएशनल सेंटर बनवले तर ते

तुफान चालेल असे बऱ्याच जणांचे मत पडले, आणि एस्सेल वर्ल्डचा जन्म झाला.

• एका अपयशातुनच पुढचे यश जन्म घेते. –

एस्सेल वर्ल्डचा गाजावाजा तर खुप झाला, पण सुभाषजी समाधानी नव्हते. कारण त्यांना प्रोजेक्टमधुन हवे तसे रिटर्न मिळेना. त्यांची अपेक्षा होती, एका वर्षात एस्सेल वर्ल्ड्ला तीस लाख लोक भेट देतील, पण असे झाले नाही. त्यांनी कारणे शोधली तेव्हा त्यांनी निष्कर्ष काढला, भारतीय लोकांना घरापासुन दुर नाही, घराच्या आतच मनोरंजन हवे असते आणि जन्म झाला, झी टी. व्ही. चा. त्याकाळात दुरदर्शनची एकाधिकारशाही होती. पण १९९१ मध्ये भारताने आपली अर्थव्यवस्था खुली केली. त्यावेळी आशियात एकाच कंपनीचा दबदबा होता, स्टार टी.व्ही.! ही कंपनी हॉन्गकॉन्गमधुन संचलन करत होती. सुभाषचंद्रा स्टार ग्रुपचे चीफ 'ली' यांच्याकडे भारतात नवे सॅटेलाईट चॅनेल सुरु करण्याचे प्रपोजल घेऊन गेले, पण 'ली' ह्या धान्याच्या व्यापाऱ्याची दखलही घेईना. त्यांनी 'ली' यांना त्यांचे सॅटेलाईट नेटवर्क वापरु देण्याच्या बदलयात तब्बल पंधरा लाख डॉलर्स ऑफर केले. १९९१ मध्ये ही रक्कम कुठल्याही उद्योगपतीसाठी प्रचंड म्हणता येईल इतकी मोठी होती. सुभाष चंद्र आपला हट्ट सोडत नाहीत, हे पाहुन त्यांना कटवण्यासाठी त्याने मागणी केली, पन्नास लाख

डॉलर्स आणि लगेचच हो किंवा नाही! अशी मागणी करुन ‘ली’ आपल्याच जाळ्यात अडकला, कारण सुभाष चंद्रानी ही रक्कम देण्याचे तिथल्या तिथे तात्काळ मान्य केले. ‘ली’ मात्र अजुनही मनातुन ह्या व्यवहाराबाबत साशंक होता, जो माणुस नीट इंग्रजी बोलु शकत नाही, तो एक टी.व्ही. चॅनेल कसे चालवेल? हा तर एक साधा धान्याचा व्यापारी आहे,

पण नाईलाजाने स्टार ग्रुपच्या आपल्या टीमसोबत ली ला भारतात यावे लागले, त्याने सुभाष चंद्राचे सर्व कारखाने, एस्सलवर्ल्ड वगैरे प्रोजेक्ट पाहिले आणि सुभाषचंद्रांच्या क्षमतेची खात्री पटल्यावरच स्टार ग्रुपने आपली सॅटेलाईट सेवा भारतातल्या पहिल्यावहिल्या खाजगी टी.व्ही. चॅनेलला वापरायला दिली. सुभाषचंद्रांनी असे एक सोपे नाव शोधायला सांगितले, जे चटकन प्रत्येकाच्या तोंडात बसेल आणि ते नाव धर्म, देश, परंपरा ह्यांचे पलिकडचे असावे, एड एजन्सीच्या अशोक कुरीयन ह्यांनी असे एक नाव सुचवले, झी! जे सर्वांनाच पसंत पडले. ह्याच नावाने पुढे भारताच्या मनोरंजन क्षेत्रात एकहाती धुमाकुळ घातला आणि नवनवा इतिहास रचला. झी समुहाच्या सुरुवातीच्या दिवसात सुभाषजींना अनंत अडचणी आल्या. त्यांचा एका दिवसाचा खर्च नऊ लाख रुपये होता, आणि तितका तर आठवड्याचा नफाही नव्हता. स्टार ग्रुपला देण्यासाठी लागणारे पन्नास लाख डॉलर्स

त्यांनी अमेरीकेतल्या मित्रांकडुन महागड्या कर्जाने घेतले होते, त्याच्या व्याजाचे बोजे वाढतच होते, लोक म्हणाले, सुभाष चंद्रा वेडा झालाय, हा लवकरच दिवाळखोर होणार! पण जिद्द आणि चिकाटीच्या जोरावर झी टी.व्ही. चा जम बसला, अल्पावधीत ती लोकप्रिय झाली, आणि आता तिने धो धो पैसा कमवायला सुरुवात केली. झी टी.व्ही. ने अनेक गुणी आणि प्रतिभावान कलावंताना पहिली संधी दिली, ज्यामधले बहुतांश लोक पुढे सुप्रसिद्ध झाले. आज झी कडे असलेल्या फक्त टी.व्ही प्रोग्रामच्या लायब्ररीची किंमत दहा हजार कोटी रुपयांहुन जास्त आहे.

• जेव्हा त्यांनी रुपर्ट मर्डोकला गनिमी कावा दाखवला.

रुपर्ट मर्डोक हा ऑस्ट्रेलियामधला एक गडगंज माणुस, पुढे पैशाच्या जोरावर तो जगभरातल्या मिडीया हाऊसेसचा बेताज बादशाह झाला. त्याने स्टार समुह खरेदी केला आणि ‘झी’ ची मान त्याच्या हातात आली. भारतात दिग्गजांमध्ये चर्चा सुरु झाली की ‘झी’ टि. व्ही. चे दिवस भरले. सुभाषचंद्रा कडाडले, भारतीय व्यक्ती आणि भारतीय बिजनेस विकाऊ नाही. मालकी हक्क हवा असेल

तर सुभाषचंद्रांना एक कोटी डॉलर्सची गरज होती, आणि इतका पैसा मिळवणेच शक्य नव्हते. त्यांनी अमेरीकेत जाऊन रुपर्टच्या संपर्कसुत्रांची भेट घेतली, आणि एक बोगस गुगली टाकुन आले. तजर का स्टारने ‘झी’ टी.व्ही शी नाते तोडले तर आम्ही त्यांचे विरोधक जसे की डिस्कव्हरी, ईएसपीएन आणि एम टी.व्ही. ह्यांच्याशी नाते जोडु, अशी त्यांनी आवई उठवली. पण खरे तर त्या क्षणापर्यंत त्यांची कुणाशीच बोलणी झाली नव्हती, पण सुभाषचंद्राची ही धाडसी चाल अतिशय योग्य ठरली. त्यांच्या ह्या पावित्र्यामुळे मर्डोक नरमला.



एकीकडे रक्तात बिजनेस भिनलेल्या आणि व्यापाराच्या खेळात कसलेल्या सुभाषचंद्रांनी बोलाचालींमध्ये रुपर्ट मर्डोकला खेळवत ठेवले, एकीकडे त्याला आपल्या बाजुने वळवले आणि दुसरीकडे वेगाने, झी टी.व्ही. चे स्वतःचे सॅटेलाईट नेटवर्क उभा केले आणि योग्य वेळ येताच त्याच्यापासुन काडीमोड घेऊन स्वतंत्रही झाले. खरचं बिजनेस ह्या माणसाच्या नसानसामध्ये भिनलेला आहे.

सुभाषचंद्रांच्या यशाचे एका शब्दात असे वर्णन करता येईल – धाडस! १९६९ मध्ये त्यांचा लहान भाऊ धान्याचा एक ट्रक घेऊन आपल्या गावाकडे जात होता, रस्त्यात एका गुंडाच्या कंपुने त्यांना हप्ता मागितला. त्यांनी नकार दिला, तेव्हा त्यांच्यावर तलवार आणि चाकुने हल्ला करण्याचा प्रयत्न झाला, त्याचा पाठलागही सुरु झाला, पण लक्ष्मीनारायण अजिबात घाबरला नाही, त्याने स्वतः ट्रकच्या ड्रायव्हरच्या जागी बसुन ट्रक दुकानापर्यंत आणला. जो व्यक्ती आपल्या व्यवसायात इतके धाडस दाखवतो, त्याला पुढे प्रचंड यश मिळते, ह्यात नवल ते काय? आपल्या सर्वांमध्येही असेच धाडस आणि साहस निर्माण व्हावे, हीच शुभकामना!

नियती आधी आपली कठोर परीक्षा घेते, आणि एकदा आपल्या कर्तुत्वावर, ती प्रसन्न झाली की आपल्याला सुख, संपन्नता आणि यश देते.

पांढऱ्या सोन्याचे सौदागर
अशोक पाटनी

राजस्थान! खरोखर इथल्या लोकांनी खुप काही सहन केलेले आहे. निसर्गाकडुन अतिशय प्रतिकुल परिस्थिती त्यांना मिळाली आहे आणि शतकानुशतके, एकानंतर एक विदेशी आक्रमणेही त्यांना झेलावी लागली आहेत, पण प्रतिकुल परिस्थितीमध्येच 'पुरुषार्थ' खुलतो, हे कथन राजस्थानी, मारवाडी लोकांनी सत्य करुन दाखवले आहे. दुष्काळापासुन त्यांनी सहनशीलता शिकली, निवडुंग आणि उन्हाच्या उष्ण झळांमुळे ते इतरांची वेदना ओळखयला शिकले. पाण्याची टंचाईमुळे ते पाण्याचा काटकसरीने वापर करायला शिकले. तापलेल्या वाळुप्रमाणेच ते स्वतःही कर्मयोगामध्ये तापवायला शिकले. आपल्या गौरवशाली पुर्वजांचा 'जौहार' हाच पुढे त्यांचा स्वाभिमान आणि आत्मसन्मान बनला. चिकाटीने आपलं काम

करणारा राजस्थानी कारागीर असो वा जिद्दीने व्यवसाय करणारा चतुर मारवाडी व्यापारी, दोघांनीही जगामध्ये एक वेगळी ओळख निर्माण केली आहे, एक वेगळा ठसा उमटवला आहे.

राजस्थानच्या जमिनीने एकीकडे आपल्या लेकरांना तापवले आणि दुसरीकडे त्यांच्यासाठी स्वतःच्या गर्भामध्ये सोनं तयार केलं, हे पांढरं सोनं म्हणजे 'मार्बल'! अशा सुरेख संगमरवरी दगडाला, भारतात, घरोघरी पोहचण्याचं कारण 'पाटणी परिवार' आहे. पाटणी परीवाराचे सगळेच कर्तुत्ववान सदस्य आणि त्यांचं अस्सल राजस्थानी कर्तुत्व खरोखर अभ्यास करण्यासारखं आहे.

• प्रत्येक श्रीमंत माणुस आधी कधीतरी गरीबच होता.

–

जयपुर पासुन शंभर किलोमीटर अंतरावर एक जिल्हा आहे, 'किशनगढ'! त्यातल्या एका गावात हे पाटणी कुटूंब रहायचे. शेतीवाडी, किराणा दुकान आणि ग्रामीण भागातली सावकारी हा त्यांचा वडीलोपार्जित धंदा होता. प्रामाणिकपणा, चोख व्यवहार आणि दिलेला शब्द पाळण्याची वृत्ती मात्र ह्या व्यापारी कुटूंबाच्या रक्तात भिनलेली होती. ह्या घरात एक मुलगा जन्माला आला, अशोक पाटणी! तरुण वयातच त्याने व्यवसाय सांभाळण्याची सुरुवात केली, पण त्याच्या महत्वकांक्षी स्वभावाने त्याला आपले छोटेशे गाव सोडुन कुटूंबासह, किशनगढ कडे प्रस्थान केले.

किशनगढमध्ये विपुल प्रमाणात उपलब्ध असलेल्या सुरेख आणि आकर्षक मार्बलने त्यांचे लक्ष वेधुन घेतले. राजस्थानचे 'मकराना मार्बल' जगप्रसिद्ध आहे, देशातुन मार्बल खरेदी करण्यासाठी लोक किशनगढ आणि मकराना ह्या ठिकाणी यायचे, पण ह्या व्यवसायात असे अनेक अर्धशिक्षित आणि चलाख लोक शिरले होते, जे लोकांची फसवाफसवी करायचे. अशोक पाटनी ह्यांनी ही परिस्थिती जवळुन बघितली आणि ह्या व्यवसायात उतरण्याचा निर्णय घेतला. संगमरवराच्या खाणी चालवणे म्हणजे मोठी रिस्क असते, आणि रक्तात भिनलेल्या जिद्द आणि सचोटी ह्या गुणांना वापरुन, त्यांनी प्रामाणिकपणे मार्बलचा व्यवसाय केला आणि त्याचे फळ म्हणुन ह्याच मनमोहक संगमरवरी दगडाने फक्त दहा वर्षात ह्या लहानशा खेड्यातुन आलेल्या, जेमतेम शिकलेल्या, एका मध्यमवर्गीय पण स्वप्नाळु माणसाला संपन्नतेच्या शिखरावर नेऊन पोहचवले.

• प्रत्येक व्यवसायात 'प्रोफेशनॅलिझम' आवश्यक असतो.

भारतात मार्बलची कहाणी ताजमहालापासुन सुरु होते. पण पुढच्या तीनशे वर्षांपर्यंत ती पुढे सरकलीच नाही. प्रत्येक क्षेत्रात प्रामाणिकपणा आणि मुल्यांना पायदळी तुडवुन व्यवसाय करणारी लोकं असतात. अशा काही पैशाच्या हव्यास जडलेल्या लोकांमुळे

किशनगढ मधला मार्बलचा व्यवसाय बदनाम झाला होता. १९८० पर्यंत संपुर्ण देशामध्ये ह्या व्यवसायात कसलीच विश्वासनीयता नव्हती, त्याकाळी मार्बल वापरणे लक्जरी होती, फक्त श्रीमंत लोकंच आपल्या घरात, ऑफीसमध्ये मार्बल वापरत असत. नाहीतर मंदीर, मस्जिद आणि गुरुद्वारा अशा प्रार्थनास्थळांपुरता मार्बलचा वापर मर्यादित होता. स्टोन खाणकाम, प्रोसेसिंग आणि फिनीशिंगच्या पद्धती जुन्या आणि कालबाह्य झालेल्या होत्या.

मार्बलच्या व्यवसायात जाहिरातींची परंपरा नव्हती, गोड बोलुन कस्टमर पटवले जायचे, आधी पैसे घेऊन, नंतर त्यांच्या गळयात हलक्या प्रतिचा माल टाकला जायचा. सर्रास फसवणुक व्हायची, कस्टमरला आपण कशाची खरेदी करणार आहोत आणि आपल्याला काय मिळणार आहे, याची सतत भीतीच वाटायची. मार्बल खरेदी करणे हा जुगार झाला होता. नव्या उर्जेच्या अभावी हा संपुर्ण उद्योग सुस्तावला होता, आपल्या कल्पक सर्जनशीलतेचा मुक्त वापर करुन पाटणी कुटूंबाने ह्या व्यवसायाचं रुपडंच पलटावुन टाकले.

- **प्राण जाये पर वचन ना जाये!**

लोकांना खरेपणा आवडतो, भावतो. आजकालच्या फसवणुकीच्या जगात तर त्याचे महत्व खुपच वाढले आहे. डोळे बंद करुन विश्वास ठेवता यावी, अशा माणसांची जगाला कायम,

सतत, गरज असते, आणि म्हणुनच विश्वासनियता कमवु शकलेले असे लोकच आपल्या नेटवर्कमुळे प्रचंड यशस्वी होतात. अशोक पाटणींनी हेच केले. भुरट्या लोकांच्या गराड्यात त्यांनी प्रामाणिक आणि चोख व्यवहार करुन स्वतःचे भक्कम स्थान निर्माण केले. जे सॅम्पल लोकांना दाखवले, तेच पाठवले.



आजुबाजुला प्रचंड स्पर्धा असतानाही, विक्री वाढवण्याच्या मोहाने, कधीच ग्राहकाला फसवले नाही. खरी खरी माहिती द्या, आणि तक्रार येऊ देऊ नका, अशी ताकीदच त्यांनी सर्व कर्मचाऱ्यांना दिली होती.‘आर. के, मार्बल’ आज संपुर्ण देशात आपल्या विश्वासनीयतेसाठी आणि पारदर्शक व्यवहारासाठी प्रसिद्ध आहे. केरळसारख्या लांबच्या शहरात आज लोक किशनगढला येतात, आणि फक्त ह्या एकाच कंपनीकडुन बेफिकीर होवुन माल खरेदी करतात. ‘दिलेला शब्द पाळायचा’, हेच ह्या कंपनीचे यशाचं रहस्य आहे. आपण आपल्या कामाच्या ठिकाणी दिलेला शब्द पाळतो का? कंपनी जॉईन करताना, मी तन-मन-धन लावुन कंपनीचे काम करीन असे म्हणणारा नौकरदार पुढे खरंच मनापासुन, शंभर टक्के योगदान देऊन काम करतो का? आपलं छोटसं दुकान थाटुन बसलेला सेल्फ एम्प्लॉईड, ग्राहक पटवण्यासाठी त्याला अनेक वचने देतो, पण एकदा पैसे आल्यावर तो तितक्याच उच्च दर्जाची सेवा देतो का? लोकांनी जर आपापले शब्द पाळले असते तर ह्या जगात कंपनी आणि ग्राहक ह्यांच्यात भांडणे झालीच नसती. आपल्या स्वप्नांप्रति आपण प्रामाणिक राहीलो असतो तर, आळस आणि टंगळमंगळ ह्यांनी आपल्या जीवनात प्रवेश केलाच नसता. आपण खरंच किती प्रामाणिक

आहोत आणि अजुन प्रामाणिक वागण्यासाठी आपल्याला स्कोप आहे का, हा विचार प्रत्येक श्रींमंत होवु इच्छिणाऱ्या व्यक्तीने करायलाच हवा.

• व्यवसायात टॉपवर पोहचायचे तर आपल्या क्षेत्रात जागतिक पातळीवरचे एक तज्ञ बना.

अशोक पाटणी ह्यांनी फक्त दहा वर्षात आपल्याच नाही तर देशाच्या मार्बल उद्योगाचा कायापालट केला. त्यांना एका गोष्टीची नेहमी खंत वाटायची. उच्च गुणवत्तेचे असुनही भारतीय मार्बलला 'इटालियन मार्बल' सारखी प्रतिष्ठा का नाही? ह्या प्रश्णाचं उत्तर शोधण्यासाठी ते थेट इटलीलाच गेले. त्यांच्या खाणी, त्यांचा दगड, त्यांची मशिनरी, त्यांची फिनिशिंग-पॉलिशिंगची अत्याधुनिक साधने आणि त्यांची मार्केटींग ह्याचा त्यांनी बारकाईने अभ्यास केला. आता किशनगड मध्येही अत्याधुनिक मार्बल खाणी आणि प्रोसेसिंग चे कारखाने सुरु करण्याच्या संकल्पनेने त्यांना झपाटले. लवकरच किशनगढ जवळ मोरवाड गावी त्यांनी सात लाख स्क्वेअर फुट क्षेत्रफळ असलेल्या जागेत इटालियन मार्बलच्या तोडीस तोड असा अत्याधुनिक मार्बल प्रोसेसिंग कारखाना काढला. कोट्यावधी रुपयांची गुंतवणुक केली. पहिल्यांदाच मार्बल व्यवसायामध्ये एमबीए प्रोफेशनल्स आणले. त्याला एक आधुनिक स्वरुप दिले. फक्त एका दशकात ते देशातील नव्हे, तर

संपुर्ण जगातील सर्वात मोठे मार्बल उत्पादक झाले. सन १९९८ मध्ये गिनीज बुक ऑफ वर्ल्ड रेकॉर्डमध्ये त्यांचे नाव नोंदले गेले, ह्यावर प्रतिक्रिया देताना अशोक पाटणी अभिमानाने म्हणाले, “आम्ही भारतीय कुणापेक्षा कमी नाही.” ह्या पाटणी बंधुमुळेच, त्यांच्या खटपटीमुळे, आज भारतातुन अनेक युरोप देशांमध्ये आपलं मार्बल निर्यात होवु लागलं आहे. त्यांनी व्हियेतनाम आणि तुर्किस्थान इथल्या खाणीदेखील चालवायला घेतल्या आहेत.

मागच्या तीस वर्षात पाटणी बंधुनी स्वतःच्या अनुभवातुन छोट्या जागेतुन, अत्यंत कमी खर्चात जास्तीत जास्त मार्बल उत्पादन करुन, एक नवेच तंत्र विकसित केले आहे. कसलेही औपचारीक शिक्षण नसताना, केवळ अनुभवाच्या आधारावर त्यांनी हे साधले आहे. त्यांचे उत्पादन आणि त्यांच्या किंमती पाहुन जगातल्या अनेक तज्ञांनी आश्चर्याने तोंडात बोटे घातली. एकदा तर इटलीची टिम किशनगढूला येऊन अभ्यास करण्यासाठी दोन महिने येऊन राहीली. आधी एकदा अशोकजी इटलीला अभ्यासासाठी गेले होते, आता तेच अशोकजींकडे आले, वर्तुळ पुर्ण होतच असते, आपण फक्त त्या बिंदुसारखी नेटाने वाटचाल करत रहायची असते.

आपण जेव्हा जन्माला येतो, त्यावेळी आपली मुठ बंद असते, परंतु आपण जेव्हा हे जग सोडून जातो, तेव्हा आपले हात मोकळे असतात.

गोताखोर – राजश्री पाथी

ओशो म्हणतात, “ईश्वर कधीच चुक करत नाही. तो जगात कुणालाच रिकाम्या हातांनी पाठवत नाही,” “जगात एकही व्यक्ती अशी नाही, जिला आईच्या गर्भातुन एखादी प्रतिभा किंवा एखादा गुण मिळालेला नाही.” बहुतांश भारतीय महिलांना कौटुंबिक परंपरा आणि सामाजिक परिस्थितींमुळे स्वतःचे कर्तुत्व सिद्ध करण्याच्या संधी मिळत नाहीत. आपल्या समाजातल्या स्त्रीया बालपणी पिता, तरुणावस्थेत पती आणि वृद्धावस्थेत मुलांसोबत कौटुबिक धाग्यांनी बांधलेल्या असतात. कळत नकळत एक कंफर्ट झोन म्हणा, किंवा सुरक्षा कवच म्हणा, आयुष्यभर त्या लक्ष्मणरेषेतच त्यांना जगावे लागते. तरीही ह्याच पोलादी समाजात काही मोजक्या स्त्रीयांनी आपले सुरक्षा कवच तोडुन आपल्या जन्मजात प्रतिभेला जोपासले, आणि एक उद्योजिका म्हणुन ह्या

समाजात एक आदर्श उभा केला. अशाच एका नायिकेची कहाणी आज मी तुम्हाला सांगणार आहे, त्यांचे नाव राजश्री पाथी!

राजश्री एका व्यावसायिक कुटूंबात जन्मलेली साधी, सरळ आणि स्वप्नाळु तरुण मुलगी होती, तिचे कॉमर्स ग्रॅज्युएशनचे शिक्षण चालु होते, राजश्रीचे वडील वरदराज ह्यांची मेहनतीने आणि कष्टाने उभा केलेली कापड गिरणी संपुर्ण कोईम्बतुरमध्ये सुप्रसिद्ध होती. वरदराज हे तामिळनाडूमधले एक वजनदार व्यक्तिमत्व होते, ते राज्यसभेचे सदस्य होते. वरदराज ह्यांना मुलगा नव्हता, त्यांना राजश्री आणि जयश्री ह्या दोन मुली होत्या. आपल्या मुलीच्याच नावावर कापडगिरणीचे नाव राजश्री स्पिनींग मिल असे ठेवले गेले होते. तारुण्यात प्रदार्पण करताच पाथी कुटूंबात राजश्रीचा विवाह झाला, पण तिच्या लग्नानंतर दिड वर्षातच नायडु कुटूंबावर एक वज्राघात झाला, फक्त बावन्न वर्ष वय असलेल्या वरदराज हे जेवण करत असताना गळ्यात माशाचा काटा अडकल्याचे निमित्त झाले, आणि अचानक त्यांची तब्येत बिघडली. दहा दिवस कोमामध्ये मृत्युशी झुंज दिल्यावर त्यांचे दुःखद निधन झाले, आपल्या पतीच्या निधनाचा धक्का त्यांची पत्नी सहन करु शकली नाही, काही दिवसात राजश्रींची आईही हे जग सोडुन गेली.

राजश्री स्पिनींग मिल पोरकी झाली, कुटूंबावर तर संकटाचा पहाड कोसळला. आई वडीलांच्या अशा अकाली जाण्याने व्यवसायाची सगळी जबाबदारी राजश्रीच्या खांद्यावर आली. राजश्री ही पाथी कुटूंबाची सुन होती, एका तान्ह्या बाळाची आई होती. राजश्रीने हिंमतीने आपल्याच नावावर स्थापन झालेल्या राजश्री ग्रुपची सुत्रे आपल्या हाती घेतली, आणि तरुण राजश्रीच्या परीक्षेला सुरुवात झाली.

जिद्दी माणसंच इतिहास रचतात. –

राजश्रीच्या वडीलांनी एक साखर कारखाना सुरु केला होता, पण त्या भागात उसाचे क्षेत्र कमी असल्यामुळे दिवसेंदिवस कारखाना तोट्यात चालला होता. राजश्रीकडे तर पगार देण्याचेही पैसे नव्हते, ह्या संधीचा फायदा त्यांच्या स्पर्धकांनी घ्यायचे ठरवले. तो साखर कारखाना कवडीमोल दरात गिळंकृत करण्यासाठी अनेक दिग्गज राजकारणी टपुनच बसलेले होते. त्यांनी राजश्रीवर वेगवेगळया मार्गाने मानसिक दबाव टाकण्यास सुरुवात केली. तिने आपल्या विरोधकांना कारखाना विकण्यास स्पष्ट नकार दिला. राजश्रीच्या गावापासुन कारखाना बराच दुर होता, आपला कारखाना वाचवण्यासाठी राजश्रीने त्या दिवसात खुप धावपळ करायची, तेही तेव्हा, जेव्हा ती दुसऱ्यांदा गरोदर होती. राजकारणी लोकांनी राजश्रीच्या सासुरवाडीच्या लोकांशी संपर्क केला. “हे

तुला झेपणार नाही, राजश्री ग्रुपची सुत्रे एखाद्या प्रोफेशनल माणसाच्या हाती देऊन आपण बाजुला व्हावे यासाठी तिचेच आप्तस्वकीय तिच्यावर दबाव टाकु लागले." पण खंबीर राजश्री बधली नाही, अजिबात झुकली नाही.



आता तिचेच लोक तिला खुप नावं ठेवायला लागले, अखडु म्हणायचे, घमंडी म्हणायचे. वास्तविक आतापर्यंतचे राजश्रीचे जीवन आईवडीलांच्या मायेच्या पंखाखाली अतिशय ऐशोआरामात गेले होते. आता तिला दगदग करण्याची काहीच आवश्यकता नव्हती. एकीकडे आपल्याच लोकांचा विरोध

पत्कारुन दुसरीकडे तिला आव्हानांचा सामना करावा लागत होता. पण आव्हानात्मक आणि विपरीत परिस्थितीला जे सामोरे जातात, तेच लोक ह्या जगात स्वतःची वेगळी ओळख निर्माण करु शकतात, हे तिला माहित होते. राजश्रीने आपल्या वडीलांचा वारसा यशस्वीपणे जपला, एवढेच नाही तर गेल्या पंचवीस वर्षात तिने आपल्या समुहाचा व्यवसाय दहा पटींनी वाढवला.

तुम्ही माणसं जोडण्यावर लक्ष द्या, तुमची संपत्ती आपोआप वाढेल. –

राजश्री म्हणतात, “ए.सी. ऑफीसमध्ये बसुन आय टी सारखा बिजनेस करण्यासाठी माझा जन्म झालेला नाही, मला उसाची शेतं आवडतात,” “मला शेतकऱ्यांबरोबर बोलायला आवडते, मी निःसंकोच पणे त्यांच्या घरात शिरते.” राजश्रीची जवळची मैत्रीण मल्लिका साराभाई सांगते, “राजश्री जेव्हा तामिळनाडु-आंध्रच्या सीमावर्ती भागांमध्ये शेतकऱ्यांना भेटायची आणि उसाची शेती करण्यात प्रेरीत करायची, तेव्हा त्यांच्याशी तामिळ आणि तेलगु भाषा बोलताना ती खुपदा अडखळायची, पण आता ग्रामीण भाषा ती अस्लखितपणे बोलते.” आपल्या समोर प्रश्ण उभा राहीला, की त्याचे अनेक उत्तरं शोधणे, एखादी समस्या आ वासुन उभी राहीली की तिला सोडवण्याचे उपाय शोधुन काढणे, हा राजश्रीचा स्वभावच आहे. समुहाच्या चेअरमन

झाल्यावर राजश्रींनी ताज्या दमाचे, तरुण तडफदार, अनेक नवनवीन साथीदार निवडले, प्रत्येकाने आपली जबाबदारी चोख पार पाडली पाहीजे असा त्यांचा आग्रह असतो, तामिळनाडुच्या ओसाड आणि मागासलेल्या क्षेत्रात सुरु झालेला कारखाना आज हिरवागार आणि वर्दळीचा भाग बनलेला आहे, ह्याचे श्रेय राजश्रींनाच जाते.

राजश्री यांचे जवळचे मित्र म्हणतात, राजश्री मित्र बनवण्यात आणि मैत्री निभवण्यात खुप निपुण आहे. ऑफीसमध्ये बसण्यापेक्षा तिला बिजनेस टुर आवडते. कलेवर मनापासुन प्रेम करणाऱ्या लोकांचे तिला आकर्षण आहे.

शिक्षण घ्यायला लाजु नका. शिकण्याचे वय नसते.

ज्ञानप्राप्तीसाठी वय आणि परिस्थिती कधीही अडथळा होत नसतात. कॉर्पोरेट वर्ल्डमध्ये सक्रिय झाल्यावर राजश्रीला वाटले, की त्यांच्याजवळ प्रोफेशनल शिक्षण असायला हवे, आणि वयाची तिशी ओलांडलेली असताना, दोन मुलांची आई असताना, १९९९ मध्ये, हार्वर्ड बिजनेस स्कुलमध्ये तीन वर्षाचा बिजनेस कोर्स शिकायला गेल्या. ‘‘ह्या बिजनेस मॅनेजमेंटच्या शिक्षणाचा मला खुप फायदा झाला, आणि त्यामुळे माझा दृष्टिकोणच बदलुन गेला.’’ राजश्री सांगतात.

यशस्वी लोक स्वतःला नेतृत्व करण्यासाठी पात्र बनवतात.

प्रत्येक यशस्वी उद्योजक व्यवसायाच्या नवनवीन संधी शोधण्यासाठी आग्रही असतो. राजश्री पाथी लॉबिंक करण्यात सुद्धा पटाईत आहेत. सर्व दक्षिण भारतीय साखर कारखान्यांची एक संघटना आहे. २००४ – ०५ मध्ये त्याचे अध्यक्षपद राजश्रींकडे चालुन आले, राजश्रींनेही ह्या संधीचे सोने केले. इथेनॉल इंधनाचे चलन वाढवण्यासाठी त्यांनी भारत सरकारला राजी केले. वेगवेगळया प्लॅटफॉर्मवरुन त्यांनी तर्क दिले, देशाचा क्रुड ऑईलवरचा खर्च कमी व्हावा, इकोफ्रेंडली इंधनाचे प्रमाण वाढवावे, असा प्रचार त्यांनी केला. सरकारनेही त्यांचे म्हणणे मान्य केले. देशभरातल्या सर्व शुगर इंडस्ट्रीसाठी हा नफ्याचा सौदा ठरला. वडीलांच्या निधनानंतर इतका मोठा संघर्ष करण्याची प्रेरणा राजश्रीला कशी मिळाली, ह्या प्रश्णाचे उत्तर देताना राजश्री म्हणतात, जेव्हा केव्हा मी निराश व्हायचे, हतबल व्हायचे, तेव्हा माझ्या वडीलांवर भरवसा ठेवुन कष्टाने उसाची शेती करणारे लोक, ते त्यांच्या कुटूंबियांचे चेहरे माझ्या समोर यायचे, जर ते आमच्यावर विश्वास ठेवुन आपली लढाई लढत आहे तर मग मलाही माघार घेण्याचा अधिकार नाही, असे माझे मन स्वतःलाच बजावायचे, आणि माझ्यात एका नव्या शक्तीचा संचार व्हायचा, त्या शक्तीच्या

बळावरच अनेक शेतकरी आणि आमचा कारखाना, एकमेकांच्या साथीने, दोघेही संपन्न झालो आहोत, आणि इथवर येऊन पोहोचलो आहोत. राजश्रीच्या ह्या शब्दांमध्ये खुप मोठा अर्थ दडलेला आहे, जास्तीत जास्त लोकांची जास्तीत जास्त सेवा करा, सन्मान आणि संपत्ती आपोआप मिळेल, हेच तिच्या यशाचे गुपित आहे.

फास्ट मुव्हर - सुनील मित्तल भारती

उद्योगपतींचे चरित्र वाचताना काही क्षणांसाठी आपण त्या व्यक्तिमत्वांमध्ये एकरुप होवुन जातो. आपली विचारांच्या कक्षा रुंदावतात, संस्कृतमध्ये एक मोठे अर्थपुर्ण वचन आहे, रामं भुत्वा, रामं यजेत, शिवं भुत्वा, शिवं यजेत! म्हणजे रामाचे स्मरण कराल, तर राम व्हाल, शिवाचे स्मरण कराल, तर शिवस्वरुपात लीन व्हाल. व्यवसायाचा पहिला धडा आहे, - नो रिस्क, नो गेन! ह्या धड्याचा सर्वात कटःईण प्रश्ण आहे. किती रिस्क? ह्या प्रश्णाचे सहज सांगता येईल, असे उत्तर नाही, यशस्वी व्यावसायिक मोजुन मापुन घेतलेली जोखीम, म्हणजे ‘कॅलक्युलेटेड रिस्क’ अशी व्याख्या करतात. पण हा एक असा ठोकताळा आहे, ज्याची निश्चित अशी व्याप्ती नाही. कॅल्क्युलेटेड रिस्कच्या पलिकडे जाऊन संपुर्ण आयुष्य डावावर लावुन खेळणाऱ्या उद्योजकांचीही एक यादी आहे. परंतु ती यादी फारच छोटी आहे, आणि त्या यादीत सुनील मित्तल भारती हे एक नाव ठळकपणे लिहावे असे काहीसे आहे. मानवाच्या पुरुषार्थाला जेव्हा ब्रम्हांडाच्या आशिर्वादाची जोड

लाभते, तेव्हा संघर्ष करणारी जिद्दी व्यक्ती अलगदपणे यशाच्या शिखरावर जाऊन पोहोचते.



सुनिल मित्तल यांचा जन्म एका कॉन्ग्रेसी खासदाराच्या घरात झाला. त्यांच्या वडीलांचे नाव सतपाल मित्तल. सतपाल एक व्यापारी होते. त्यांनी एकोणीसशे पन्नासच्या दशकात आंतरजातीय विवाह केला होता. त्यांना त्यांच्या जातीतल्या लोकांचा प्रचंड विरोध झाला, त्यांनी आपण सारे आधी भारतीय आहोत हे लोकांना पुन्हा पुन्हा आठवावे म्हणुन ‘सतपाल मित्तल भारती’, असे नाव लावण्यास सुरुवात केली. हाच कित्ता त्यांच्या मुलानेही गिरवला, आणि त्याचे नाव झाले, सुनील मित्तल भारती! पुढे मुलाने जी कंपनी काढली त्या समुहाला नाव दिले, ‘भारती ग्रुप’! काही वर्ष देशातली कम्युनिकेशन लाईफलाईन बनलेली ‘एअरटेल कंपनी’ ह्या समुहाची आहे. आज हजारो कोटी रुपयांची उलाढाल करणारा हा व्यावसायिक जन्मतःच इतका श्रीमंत होता का?

• प्रत्येक शतक हे एकेक रन काढुन बनलेले असते.

एका राजनेत्याचा मुलगा असल्यामुळे सुनील मित्तल भारती यांना राजकारणात प्रवेश करणे सोपे होते. भारतात राजकारणी लोकांना आणि त्यांच्या परिवारांना व्यवसायाच्या अनेक संधी लवकर उपलब्ध होतात. पण सुनीलने वडीलांच्या फेवरचा शॉर्ट कट न घेता एक लॉन्ग कट निवडला. १९७७ मध्ये, वयाच्या विसाव्या वर्षी कॉलेजचे शिक्षण घेत असताना त्यांनी वीस हजार

रुपयांचे भांडवल घेऊन लुधीयाना मध्ये सायकल पार्टस बनवण्याचा कारखाना सुरु केला. तेव्हापासुनच देशातल्या इतर महनगरांना ते भेटी द्यायला लागले होते. कोल्ड आणि हॉट रोलिंगची एक छोटी स्टेनलेस स्टील युनिट पण त्यांनी स्थापन केली, पण एक युवा आणि प्रचंड महत्वकांक्षी मन-मस्तिष्क अशा लघु उद्योगांनी संतुष्ट थोडेच होणार होते? मोठ्या कॅनव्हासवर काम करण्याची इच्छा बाळगुन ते १९७८ मध्ये दिल्लीला आले. आपल्या जुन्या फियाट कारमधुन ते संपुर्ण दिल्ली शहरात फिरले आणि त्यांनी स्वतःसाठी एक नवा व्यवसाय निवडला.

• देशाबाहेरुन येणाऱ्या वस्तुंच्या पुरवठा करुन, माणुस अल्पावधीत श्रीमंत बनतो. –

ते विदेशातुन डिझेल जनरेटर सेटस आयात करुन येथे त्याची विक्री करु लागले. जपानच्या होंडा आणि सुजुकी ह्या ब्रॅन्डेड ते जनरेटर मागवायचे. पुढच्या तीन चार वर्षातच ते जनरेटर विक्री करणारे देशातले सर्वात मोठे व्यापारी झाले. सुनील मित्तल भारतीने ह्या व्यवसायात चांगला पैसा कमवला. पण निसर्गाचे उन-पावसाचे खेळ चालु असतात, तसे बिजनेसमॅनच्या आयुष्यातही चढ उतार चालुच असतात. एके दिवशी अचानक सरकारने डिजेल जनरेटर सेट खरेदी करण्यावर प्रतिबंध घातले. सुनिल मित्तल भारती एका

ठपक्यात बेरोजगार झाले. संपुर्ण बिजनेस सेटअप ठप्प झाला. भयंकर लॉस झाला.

• एक दरवाजा बंद झाला की दुसरे दोन दरवाजे उघडतात.

तसही आपला नायक हातावर हात ठेवुन बसणारा तर नव्हताच. नव्या बिजनेस शोधण्यासाठी ते तैवान ला गेले, तिथे त्यांना एक वस्तु आवडली, पुशबटन टेलेफोन! त्याआधी भारतात फक्त गोल डायलचे ट्रिंग ट्रींग वाजणारे फोनच प्रचलित होते, आकर्षक पुश बटन आणि वेगवेगळया रंगात, वेगवेगळया डिझाईनची, आकर्षक रुपड्यातली टेलेफोन सेटस भारतात प्रचंड लोकप्रिय होतील हे चाणाक्ष सुनिल ने ओळखले. त्यांनी नवी कंपनी स्थापन केली, बीटल! असे पुश बटन फोन आयात करण्यावर सरकारचे निर्बंध होते, पण हार मानेल ते सुनिल मित्तल कसले? त्यांनी एक पळवाट काढली, त्यांनी फोनचे सुटे भाग वेगवेगळया ठिकाणी, वेगवेगळया कंपन्यांच्या नावानी आयात केले, हे सरकारला मान्य होते. नंतर त्यांनी त्याची असेंब्ली केली व विक्रीसाठी बाजारात नेले, ह्या फोन्सनी भारतीयांना भुरळ पाडली, नव्वदच्या दशकात कोट्यावधी टेलेफोन सेटस विकले गेले.

• शिखर गाठण्यासाठी गरुड भरारी घ्यावी लागते.

१९९६ मध्ये सुनिल मित्तलने आपला मित्र अनिल नायरला सांगितले होते, आता भारती समुह टेलेकॉम सेवा क्षेत्रावर फोकस करणार. लांबचा विचार करणे आणि त्या विचाराला जलद गतिने अंमलात आणणे, ही त्यांची रणनिती नाही, हा त्यांचा स्वभावच आहे. मोबाईल क्षेत्रात प्रायव्हेट कंपन्या उतरल्या त्यात रिलांयंस, टाटा, एस्सार ह्या दिग्गज कंपन्यासह, सुनिल भारतींनाही लायसन्स मिळाले. नोव्हेंबर १९९७ मध्ये इंदोरमध्ये टचटेल (आताची एअरटेल) कंपनीच्या मोबाईलची पहिली घंटी वाजली. पण एअरटेलपुढे अनेक संकटे आली. सरकारने पुन्हा एकदा आपली निती बदलली. प्रतिस्पर्धी कोर्टात गेले. त्यांना मिळालेली चारही सर्कल त्यांच्यापासुन काढुन घेतली गेली, अनेक घडामोडी होत राहील्या, शह काटशहाच्या राजकारणात त्यांना मुंबई सोडुन त्यांना दिल्ली अलोट केले. ही सगळी संकटे झेलुन आज एअरटेल कुठे आहे, हे सांगण्याची गरज नाही, ‘लक्ष्यावर फोकस आणि सर्वात अगोदर लक्ष्यभेद’ हे सुत्र सुनिल मित्तल भारतींचे सुत्र आपण आपल्या व्यवसायात आत्मसात केले तर आपणही यशाच्या शिखरावर नक्की पोहोचु, ह्या दृढनिश्चयासह, आभार आणि शुभेच्छा!...

द मदर ऑफ इन्वेंशन
किरण मुजुमदार शॉ

ते एकोणीसशे ऐंशीचे दशक होते. संपुर्ण पंजाब दहशतवाताच्या भयानक आगीने पेटलेला होता. तिथे 'खलिस्तान' चळवळीने जोर धरला होता. शीखांचा आपला वेगळा देश असावा, अशी मागणी करत, तिथल्या अनेक माथेफिरु तरुण हिंसाचार करत, दंगली करत होते. सत्तावीस वर्षांची एक तरुणी आपल्या कंपनीच्या कामासाठी पंजाबमध्ये गेली होती.तिला दुसऱ्या दिवशी सकाळी एक महत्वाच्या मिटींगला जायचे होते. त्यासाठी चंदीगडहुन कपुरथला जाणाऱ्या बसमध्ये चढली. तिने बघितले, बसमध्ये ती एकटी महिला आहे. इतर सर्व पुरुष आहेत, त्यातही बरेच कृपाण आणि तलवारधारी शीख आहेत. एकट्या स्त्रीने रात्री उशीरा प्रवास करणे, त्या परिस्थितीत धाडसाचेच मानले जायचे, पण तरीही त्या तरुणीने न घाबरता ती यात्रा ठरल्याप्रमाणे पुर्ण केली. मनात ध्येय पक्कं असलं, की हृद्यात आपोआप उत्साह आणि निर्भयतेचा संचार होतो. स्वतःच्या बळावर शिखरावर

पोहोचलेली भारतातली सर्वात श्रीमंत उद्योजिका म्हणुन आज त्यांना सगळं जग ओळखतं, त्या असामान्य उद्योजक महिलेचे नाव किरण मुजुमदार शॉ!

ह्या महिलेचे नाव तुम्ही याआधी कितीतरी वेळा ऐकले असेल, त्या श्रीमंत घरात जन्माला आल्या होत्या का? त्यांना वारशाहक्कामध्ये संपत्तीचे डोंगर मिळाले होते का? नाही! अजिबात नाही. त्यांचे वडील एक महान वैज्ञानिक होते, पण त्यांनी आपले सगळे पैसे चुकीच्या ठिकाणी गुंतवले होते, त्यामुळे किरणला त्यांच्याकडुन कसलीच आर्थिक मदत मिळाली नाही. तिला आपली बायोकॉन इंडिया कंपनी स्वतःच्या कष्टाने उभी करावी लागली.

- **रिसर्च करण्याची जिद्द रक्तातच असावी लागते.**

आय. आर. मुजुमदार हे एक प्रसिद्ध रसायन शास्त्रज्ञ होते. आज सुप्रसिद्ध असलेल्या किंग फिशर बियरचा फॉर्म्युला बनवण्याचे श्रेय ह्यांनाच जाते तर अशा एका नावाजलेल्या पण मध्यमवर्गीय महाराष्ट्रीय कूटुंबातच किरणचा जन्म झाला. वडीलांप्रमाणेच किरणलाही विज्ञान शास्त्रात रुची होती. तिने झुलॉजी म्हणजे प्राणीशास्त्रात पदवी मिळवली, ते गोल्डमेडल घेऊनच. खरे तर त्यांना डॉक्टर व्हायचे होते, पण एडमिशनच मिळाले नाही. पण पिता-पुत्री दोघेही निराश होणारे नव्हते,

वडीलांनी नाना खटपटी करुन आपल्या लाडक्या मुलीला पुढच्या शिक्षणासाठी ऑस्ट्रेलियामध्ये पाठवले. धान्यांवर आणि फळांवर वेगवेगळया प्रक्रिया करुन त्यापासुन एंझाईम्स, बीअर आणि इतर बिव्हरेजेस कसे बनवायचे, हे शिकवले जाणाऱ्या कोर्समध्ये त्यांनी प्रवेश घेतला. तिथल्या मोनाश युनिव्हरसिटीमधल्या 'ब्रेविंग एंड फर्मेंटेशन' ह्या ग्रॅज्युएशन क्लासमध्ये किरण एकटीच मुलगी होती, ती वयाने सर्वात लहान होती, कॉर्पोरेट जगताचा कसलाच अनुभवही नव्हता. त्यांचे सहपाठी प्रत्येक क्षेत्रात त्यांच्यापेक्षा अव्वल होते. किरण खऱ्या अर्थाने तिथल्या खुल्या वातावरणात पुरुषांबरोबर प्रतिस्पर्धा करायला शिकली. जगाच्या पाठीवर तुम्ही कुठेही असा, कठोर परिश्रमांना फळ मिळतेच मिळते. सगळयांना चकित करुन तिने क्लास टॉपर बनुन 'ब्रेवमिस्ट्रेज' ही पदवी मिळवली.

• संघर्ष तिलाही चुकला नाही.

आपले शिक्षण संपवुन किरण भारतात परतल्या. इथे आल्यावर त्यांनी वेगवेगळया कंपन्यामध्ये नौकरीकरीता अर्ज केले. परदेशातुन इतक्या उच्च दर्जाचे, इतके चांगले शिक्षण घेऊन आल्यावरही त्यांना कोणीही नौकरी दिली नाही. नौकरी नाकारण्याचे कारण त्यांना जास्तच खटकले, कंपन्यामध्ये त्यांना सांगितले जायचे, "आमच्या कंपनीला एका महिला ब्रेवर ची गरज

नाही." भारतामध्ये स्त्री कडे 'वीकर सेक्स' म्हणुन बघितले जाते, लहानपणापासुनच कळत नकळत तिच्या मनावर बिंबवले जाते, की ती पुरुषांच्या मानाने कमी शक्तिशाली आहे. स्त्री पुरुषांच्या शरीररचनेत थोडासा बदल असेलही, याचा अर्थ स्त्रिया कमजोर आहेत, किंवा पुरुषच धाडसी आहेत असा अजिबात नाही. विज्ञान आणि मनोविज्ञान च्या म्हणण्यानुसार, प्रकृती, लिंगभेद करत नाही. पक्षपात करत नाही. किरण मुजुमदार एका मुलाखतीत सांगतात, "माझ्या वडीलांनी मला कित्येकदा सांगितले होते," "वैज्ञानिक ज्ञान हे मौल्यवान संपत्तीसारखे असते," "ते प्रत्येकालाच असेच मिळत नाही, ते कमवावे लागते." "पुरुष असो वा स्त्री, प्रत्येकाने आपल्या बोद्धिक संपदेचा उच्च वापर केलाच पाहिजे." ते म्हणायचे, "किरण, कोणत्याही बुद्धीशाली व्यक्तिला आपले सामर्थ्य विनाकारण घालवायचा अधिकार नाही."

पित्याकडुन पुत्रीला शिकवण मिळाली होती, ते म्हणायचे, "प्रत्येक आव्हान तुला मजबुत करेल, आणि नवीन दिशा दाखवेल, नवे मार्ग मिळवुन देईल." त्या संघर्षाच्या काळात, त्यांचे पिता त्यांच्यासाठी प्रेरणा देणारे दीपस्तंभच होते जणु, पण अजुन नौकरी भेटली नव्हती, आणि अचानक त्यांच्या पित्याचे निधन झाले. पण किरण खचली नाही, किरणच्या आईने आपल्या पतीची इच्छा पुर्ण

केली. तिने किरणला स्वतःची कंपनी उघडण्यासाठी प्रोत्साहन दिले.

• एकदा आपल्या आयुष्याचं लक्ष्य सापडलं की जगण्याचे सुर गवसतात.



किरण मुजुमदार ने १९७८ मध्ये बैंगलोरमध्ये कोरमंगला भागात एका छोट्याशा शेडमध्ये दहा हजार रुपयांच्या भांडवलावर

लिकर फरमेंटेशन साठी कच्ची पपई आणि मासोळ्यापासुन एंझाईम बनवण्याची सुरुवात केली. अल्पावधीतच त्यांचे एंझाईम लोकप्रिय आणि सुप्रसिद्ध झाले, भांडवल मिळवण्यासाठी त्यांनी आयर्लंडच्या बायोकॉन केमीकल्सशी संपर्क केला. बायोकॉन केमिक्ल्सने एका अटीवर भांडवल पुरवण्याचे मान्य केले, अट ही की, किरण ह्यांनी व्यवसायाचे भारतभरामध्ये विस्तारीकरण केले पाहिजे.

बायोकॉन केमिक्ल्सची अट पुर्ण करण्यासाठी किरण पंचवीस वर्षाच्या वयात झपाटुन गेल्यासारखं, काश्मिर ते कन्याकुमारी फिरल्या. अनेक बॅंकानी ह्या धडाडीच्या उद्योजिकेला केवळ महिला आहे, म्हणुन कर्ज देण्याचे नाकारले. सत्तरच्या दशकात हे अनोळखी सेक्टर होते. लोक इथे प्रवेश करण्याआधी शंभरदा विचार करायचे. त्यात एक महिला इथे आपली मुळे रुजवण्यासाठी धडपडत होती. “आपण नवख्या आहात, अनुभवहीन आहात”, असे सांगुन त्यांची बोळवण केली जायची. पण किरणने आपली जिद्द सोडली नाही.

• **कोशीश करनेवालेकी हार नही होती.** –

पुढे किरण मुजुमदार यांच्या कंपनीतील बायोकॉन आयर्लंडची इक्विटी युनिलिव्हर कंपनीने खरेदी केली, आणि किरणचे पंखच कापुन टाकले. बायोकॉनला कुठलेही नवे संशोधन

करण्यास त्यांनी मनाई केली. युनिलिव्हर किरणच्या पायातील बेडी बनली. त्यांच्या ह्या मुस्कटदाबीमुळे तब्बल पंचवीस वर्षांपर्यंत बायोकॉन ही वन प्रॉडक्ट कंपनी बनुन राहीली. झुंजार किरण याहीवेळी हिंमत हरली नाही, ती योग्य संधीची वाट बघत राहीली. १९९८ मध्ये त्यांनी युनिलिव्हरचे बंधन झुगारुन दिले. त्या म्हणतात, “हे त्यांच्या जीवनाचे टर्निंग इयर होते.” १९९८ मध्ये पंचेचाळीस वर्षाच्या वयात त्यांनी स्कॉटलंडच्या मुळ निवासी असलेल्या जॉन शॉ सोबत लग्न केले. जॉनने आपली सगळी बचत गुंतवुन पत्नीला युनिलिव्हरपासुन मुक्त केले, किरण आपल्या नव्या गरुडभरारीसाठी सज्ज झाल्या. पहिल्या वीस वर्षात पन्नास पंचावन्न कोटीपर्यंत घुटमळणारी कंपनी पुढच्या फक्त पाच वर्षात सातशे कोटी रुपयांपर्यंत जाऊन कशी पोहोचली, कोणालाच कळाले नाही. त्यांच्या ह्या नेत्रदिपक प्रगतीने सगळे जग थक्क झाले. जगात किरण मुजुमदार शॉ ह्या नावाचा बोलबाला वाढु लागला.

- **त्यांच्या यशाचं गुपित काय?**

किरण म्हणतात, एका वाक्यात सांगायचं तर, “योग्य वेळी, योग्य व्यक्तिला, योग्य जबाबदारी देणे.” त्यांनी त्यांची टीम अतिशय घट्ट स्नेहाने बांधलेली आहे, “मी साथीदारांना सांगते, कसलीही भ्रष्ट देवाणघेवाण करायची नाही.” माणसं जोडण्याची कला त्यांना

इथवर घेऊन आली आहे, ही कला त्या कुठल्याही पुस्तकातुन शिकल्या नाहीत, अस्सल जीवनाच्या अनुभवातुन ते टीम मॅनेजमेंटचे तंत्र शिकल्या आहेत. कंपनीच्या सुरुवातीच्या दिवसात त्या स्वतः महिना पन्नास रुपये पगार घ्यायच्या, व इतर रिसर्च करणाऱ्या स्टाफला बाराशे रुपये पगार द्यायच्या.

पण मनाने मायाळु असलेल्या ह्या बाई प्रसंगी करारी स्वभावाचेही दर्शन घडवतात. त्या कठिण प्रसंगात डगमगत नाहीत, त्यांच्या कंपनीच्या कामगारांनी संप केला, आणि एका गुंडाने त्यांना चेहऱ्या वर एसिड फेकण्याची धमकी दिली, तेव्हा सुद्धा त्या अजिबात घाबरल्या नाहीत. त्यांनी सर्व उद्धट कामगारांना कामावरुन काढुन टाकले आणि संपुर्ण प्लांटचे ऑटोमेशन केले.

१९८० मध्ये किरण मुजुमदार शॉ ह्यांचा भारत सरकारने पद्मश्री पुरस्कार देऊन सन्मान केला आहे. त्या भाषणात किरण म्हणाल्या होत्या, “ही कंपनी सुरु केली तेव्हाच माझ्या हृद्याने मला सांगितले होते, की पुढच्या दहा वर्षात ही कंपनी जगप्रसिद्ध होणार आहे.” मला सांगा, मित्रांनो, हा लॉ ऑफ अट्रॅक्शन नाही तर काय आहे?

“ह्या जगात एकही अशी व्यक्ती नाही, जिला देवाचा साक्षात्कार झाला नसेल”,

“देव रोजच नव्या रुपात आपल्याला भेटत असतो.”

“देव संधी बनुन येतो, जे त्याला ओळखतात, ते त्याला धरुन ठेवतात.”

“जे पहिल्यांदा देवाला ओळखतात, त्यांची मात्र देवाशी वारंवार भेट होत असते,”

- *नारायण मुर्ती (संस्थापक, इन्फोसिस)*

चतुर शिकारी – अनिल अग्रवाल

धरणी मातेच्या गर्भात जी अमाप संपदा भरलेली आहे, त्यापैकी एक आहे धातु! ह्या जगात धातुचा व्यवसाय करुन अनेक लोकांनी अमाप संपदा कमवली आहे. ह्याचं एक उदाहरण म्हणजे, सगळं जग ज्यांना स्टील किंग म्हणुन ओळखतं, ते लक्ष्मी मित्तल आणि दुसरं उदाहरण म्हणजे ‘वेदांता स्टारलाईट’ कंपनीचे सर्वोसर्वा अनिल अग्रवाल! आजकाल धातुच्या क्षेत्रात जरी मंदी आलेली असली, तरीही आजही अनिल अग्रवाल यांच्या स्टरलाईट कंपनीची उलाढाल आणि नफा हजारो कोटी रुपयांमध्ये

आहे. नॉन फेरस मेटलमध्ये जगाच्या नकाशावर आपला दबदबा निर्माण करणारा हा भारतीय उद्योग सम्राट जन्मल्यापासुनच इतका श्रीमंत होता का? नाही! एका मध्यमवर्गीय कुटूंबात जन्माला येऊन, त्याने आज देशातला विसावा सर्वात श्रीमंत व्यक्ती ही मजल गाठलेली आहे. अनिल अग्रवाल ह्यांच्या वडीलांचा लोखंडाच्या ग्रिल्स आणि दरवाजे बनवण्याचा फॅब्रिकेशनचा व्यवसाय होता. त्यासोबत ते लोखंडाच्या स्क्रॅपचीही विक्री करायचे. छोटा अनिल हे लहानपणापासुन बघत होता. ते बिहारच्या पाटना जवळ अशा एका छोट्या गावात रहायचे, शाळेत जाण्यासाठी त्यांना दहा किलोमीटर अंतर सायकलवर जावे लागायचे. कॉलेजमध्ये जाण्यासाठी त्यांच्या वडीलांनी त्यांना व्हेस्पा स्कुटर घेऊन दिली, पण एकोणीस वर्षांचा अनिल कॉलेजमध्ये गेलाच नाही, स्टुडंट कंसेशन घेऊन तो थेट एका मुंबईला जाणाऱ्या विमानात चढला,

ते वर्ष होते १९७०! 'पटना-मुंबई' हे अंतर त्याने कोणालाही न बोलता पार केले, कारण त्याला इंग्रजीत बोलता यायचे नाही. मुंबईच्या रस्त्यावर फिरताना त्याला नरीमन पॉईन्टवर असलेल्या हॉटेल ओबेरॉय मध्ये एक रात्र थांबण्याची इच्छा झाली, पण आतमध्ये जाण्याचे धाडस होत नव्हते. त्याने मनाचा हिय्या केला आणि एका अनोळखी व्यक्तीकडुन रिसेप्शनवर एंट्री करवुन त्यांनी हॉटेलमध्ये स्वतःच्या नावाने एक रुम बुक केली. रोज दोनशे रुपये

देऊन ते त्या हॉटेलमध्ये काही दिवस राहीले खरे, पण आपला खर्च वाचवण्यासाठी ते रोज हॉटेलच्या बाहेरच जेवायचे आणि स्वतःचे कपडे स्वतःच धुवायचे. कसलाही आगापिछा नसताना, कुणाचाही आधार नसताना, ह्या धडपड्या माणसाने, मुंबईमध्ये काळबादेवी इथे आपले पहिले ऑफिस थाटले. ती एक आठ फुट बाय दहा फुट आकाराची खोली होती. एकावेळी तीन व्यक्ती बसतील, एवढी जागा आणि एक टेलीफोन! बस्स, इथुनच व्यवसाय सुरु झाला. एका मुलाखतीत ते म्हणतात, “मुंबईनेच मला इंग्रजी बोलायला आणि व्यवस्थित कपडे घालायला शिकवले, इथल्या लोकांशी व्यवहार करताना मी व्यवसायाचे धडे शिकलो.” तरुण अनिल नेमका काय व्यवसाय करायचा तर स्वस्त दरात इतर राज्यांमधील केबल कंपन्यांकडुन स्क्रॅप विकत घ्यायचा आणि थोड्या कमिशनवर मुंबईच्या व्यावसायिकांना विकायचा. “१९७६ ते १९८६, ह्या दहा वर्षापर्यंत इथल्या व्यवसायाने मला असे काही तापवुन काढले की पुढे माझ्या आयुष्याचे सोने झाले.” पुढे बॅंकेकडुन कर्ज घेऊन त्यांनी समशेर स्टर्लिंग ही डबघाईला आलेली कंपनी खरेदी केली. त्याआधी ते कर्ज मिळवण्यासाठी त्यांना कितीतरी वेळा बॅंकेत खेट्या माराव्या लागल्या, तासनतास बॅंक मॅनेजरच्या केबिनबाहेर बसुन वाट पाहावी लागली होती. काचेच्या भिंतीतुन ते मॅनेजरकडे पहायचे, आणि आज तरी माझं

कर्ज पास होवु दे, अशी मनोमन त्याला प्रार्थना करायचे. माणुस जेव्हा धक्के खातो, एकामागुन एक अपयशं पचवतो, तेव्हा आपोआपच त्याची बुद्धी तल्लख होवु लागते. त्याच्यात एक प्रकारची जिद्द निर्माण होते आणि ही जिद्द, ही चिकाटी, ही यशाची भुकच त्याला एके दिवशी यशाच्या शिखरावर घेऊन जाते. अनिल अग्रवाल ह्यांच्यासोबतही तेच झाले.



१९८६ मध्ये अनिल अग्रवाल खरोखरच उद्योगपती झाले, जेव्हा त्यांनी स्टारलाईट इंडस्ट्रीज नावाने जेसी फिल्ड केबल बनवण्याची फॅक्ट्री स्थापन केली. जेव्हा ह्यासाठी त्यांनी सेकंडहॅंड मशिनरी खरेदी केली, तेव्हा अनेक लोकांनी म्हण्टले, की ही मशिनरी दर्जेदार नाही, हा प्लांट कामाचा नाही. पण अनिल आपले संपुर्ण लक्ष्य आपल्या ध्येयावर एकाग्र करतात, आपल्या अथक परिश्रमांनी, केवळ दोन वर्षांच्या आत त्यांनी आपल्या कंपनीला भरघोस नफ्यात आणुन दाखवले. १९८८ मध्ये त्यांनी शेअरबाजारात प्रवेश केला आणि स्वतःचे आर्थिक स्वातंत्र वाढवले. आता त्यांची महत्वकांक्षा गगनचुंबी झाली होती. स्क्रॅप ट्रेडींग ते केबल मेकिंग असा प्रवास करत त्यांनी नॉन फेरस मार्केटमध्ये प्रवेश केला, अनिल यांना विश्वास होता की टेलीकॉम सेक्टरमुळे कॉपर वायर्सची मागणी वाढणार. केबल बनवण्यासाठी कच्चा माल लागतो, तांबे! कच्च्या मालाच्या निर्मितीसाठी त्यांनी लोणावळयामध्ये कॉपर रॉड फॅक्ट्री टाकली. वर्ल्डक्लास कॉपर बनवण्यासाठी ते ऑस्ट्रेलियात जाऊन आले, आणि येताना अवाच्या-सव्वा दरात एक महागडा प्लांट खरेदी करुन आले. अमेरीकेतुनही काही संयंत्रे आणली. हे प्लांट टाकण्यासाठी महाराष्ट्रात काही पर्यावरण संघटनांनी त्यांना विरोध केला, मग ते तामिळनाडुतल्या तुतिकरण इथे पोहोचले, पण तिथेही विरोध

झाला. त्यांच्या फॅक्ट्रीत एक दुर्घटना घडली, काम करताना दोन कामगार जळाले, काही जखमी झाले. सगळीकडे टिकेची झोड उठली. पण इतक्या प्रतिकुल परिस्थितीतही अनिल ह्यांनी धैर्य सोडले नाही.

त्यांचे एकच लक्ष्य होते, ‘स्टरलाईट कंपनीला स्वावलंबी आणि वर्ल्डक्लास कॉपर कंपनी बनवणे.’ मनात रात्रंदिवस बाळगलेली इच्छा पुर्ण होतेच होते, हाच तर लॉ ऑफ अट्रॅक्शन आहे. १९८७ ते १९९७ ह्या काळात, अनिलच्या कंपनीची उलाढाल पस्तीस कोटी रुपयांहुन चौदाशे कोटी रुपयांपर्यंत पोहोचली. चार कोटींचा नफा एकशे छप्पन कोटी रुपयांवर गेला. ह्या काळात दुरसंचार क्षेत्राचे खाजगीकरण झाल्याचा फायदा स्टारलाईट कंपनीला झाला. पुढे त्यांनी तांब्याच्या खाणींमध्ये पैसा गुंतवला.

एक उत्साही माणुस ज्याच्याजवळ काम करण्याच्या सिस्टीम आहेत, तो काय चमत्कार करु शकतो बघा, मद्रास एल्युमिनीअम कंपनी एक तोट्यात गेलेली आणि आजारी पडलेली कंपनी होती. तीन वर्षापासुन कंपनीचे कुलुपही उघडले नव्हते. १९९५ मध्ये पंचवीस कोटी रुपये गुंतवुन अनिल अग्रवाल ह्यांनी कंपनी चालवायला घेतली आणि आपले व्यावसायिक कौशल्य वापरुन पहिल्याच वर्षी पंचवीस कोटींचाच नफाही कमवला. त्यानंतर तर

त्यांना एक बिजनेस मंत्र सापडला. एकामागोमाग एक मृत्युशय्येवर असलेल्या रुग्ण कंपन्या खरेदी करुन त्यांचा कायापालट त्यांनी करुन दाखवला. २००१ मध्ये त्यांनी भारत एल्युमिनीअम कंपनी (बाल्को) खरेदी केली. हा त्यांच्या आयुष्याचा टर्निंग पॉईन्ट आहे. १९९६ मध्ये संयुक्त मोर्चाच्या सरकारने भारत सरकारच्या मालकीच्या बाल्को कंपनीचे एक्कावन्न टक्के शेअर्स विक्रीला काढले. रिंगणात उतरलेल्या सात कंपन्यापैकी फक्त दोन कंपन्या अखेरपर्यंत टिकल्या. एक हिंडाल्को, आदित्य बिर्ला ग्रुप आणि दुसरी स्टारलाईट! हिंडाल्कोने बोली लावली, २७५ कोटी आणि स्टारलाईटने ऑफर केली ५५१ कोटी!कंपनीचा हिस्सा स्टारलाईटलाच मिळाला. पण ही एक सरकारी कंपनी होती. सरकारच्या ह्या पॉलिसीचा प्रखर विरोध झाला. भ्रष्टाचाराचे आरोपही झाले. छत्तीसगडचे नेते अजीत जोगी ह्यांनी तर स्टारलाईटने कंपनीच्या आवारात प्रवेश केल्यास प्लांट उध्वस्त करण्याच्या अनेक धमक्या दिल्या. साडेपाचशे कोटी डावावर लावुन अनिल अग्रवाल ह्यांच्या खिशात फक्त कागदच होता. आपल्याला कंपनीला आंतरराष्ट्रीय दर्जाचे बनवायचे आहे, असे ते वेगवेगळ्या प्लॅटफॉर्मवर जाऊन पटवुन देत राहीले. आज अनिल अग्रवाल ह्यांनी बाल्कोला आमुलाग्र बदलुन टाकले आहे. त्या काळात सरकारी कंपन्यांमध्ये एक प्रकारची मरगळ आणि

सुस्ती आलेली असायची, कर्मचाऱ्यांवर दबाव नसल्याने, स्पर्धा नसल्याने सरकारी कंपन्या प्रचंड तोट्यात असायच्या. अनिल अग्रवालांनी उत्पादन खर्च अर्ध्यावर आणला आणि उत्पादन दुप्पट करुन दाखवले. नऊ ह्जार कामगार असलेली हिंदुस्थान झिंक अशीच यशस्वी चालवुन दाखवली. मोडकळीस आलेल्या इंडो गल्फला त्यांनी इतके प्रॉफिटेबल केले की त्याचे शेअरधारक सुद्धा मालामाल झाले.

आज वयाच्या बाहत्तराव्या वर्षीही एका वर्षात जवळपास पन्नास दिवस दिवस घराबाहेर राहुन वेगवेगळ्या शहरात प्रवास करणाऱ्या अनिलच्या यशाचे रहस्य तरी काय? “मला लहानपणापासुनच धातुचे आकर्षण होते.” “बिजनेस माझ्यासाठी ओझे नाही, तो माझा आवडता खेळ आहे.” आपल्या पैकी किती लोक आपल्या नौकरी आणि व्यवसायाला खेळ म्हणुन पाहतात, दिवसभर त्याची मजा घेतात, त्याला इतकं पॅशनेटली जगतात, रात्रंदिवस ते फक्त आणि फक्त आपल्या स्वप्नांचाच ध्यास घेतात, फक्त तेच लोक अनिल अग्रवालांसारखं धनाढ्य कुबेर बनण्यासाठी पात्र ठरतील, हे नक्की!

माणसाने तेच काम केले पाहिजे, जे तो इतरांपेक्षा जास्त चांगले करु शकतो. – युसुफ हमीद.

दवा का दिया – युसुफ के. हमीद

जुन्या हिंदी चित्रपटांमध्ये एक डायलॉग असायचा, “अब तुम्ही दवाओं की नही, दुवाओं की जरुरत है”, त्या काळात दवा इतक्या महाग असायच्या की त्या खरेदी करण्यापेक्षा प्रार्थना करत शांत राहणं, लोकांना अधिक चांगलं वाटायचं. विनोदाचा भाग सोडा, पण १९७५ पर्यंत भारतातला औषधांचा बाजार पुर्णपणे अमेरीकन कंपन्याच्या पोलादी हातांमध्ये होता. पेटंट कायद्याच्या मगरमिठीमुळे प्रत्येक औषधाची किंमत ठरवण्याची मक्तेदारी ह्या विदेशी कंपन्याकडे होती, ह्या मुजोर कंपन्यांच्या मनमानीविरुद्ध शंभर कोटींच्या देशात सगळे विद्वान मुग गिळुन चिडीचुप होते, बहुराष्ट्रीय कंपन्यांना विरोध करुन, ह्या पेटंट कायद्याच्या विरोधात रान उठवण्याची कोणाची हिंमत नव्हती.

एक युसुफ हमीद मात्र आयुष्यभर, कोणालाही न घाबरता, ह्या कंपन्यांच्या नफेखोर भुमिकेविरुद्ध, दोन दोन हात करत राहीला,

कधी कोर्टात, कधी राजकारण्यांच्या दारात जाऊन आपलं गाह्राणं मांडत राहीला आणि महागडी औषधं स्वस्त दरात विकण्याची आपली तळमळ प्रत्यक्षात आणण्यात तो बऱ्यापैकी यशस्वीही झाला. गरीब देशातील गरीब जनतेला स्वस्त दरात औषधं मिळालीच पाहिजेत, असं बोलुन बहुराष्ट्रीय कंपन्यांच्या विरोधात उघड दंड थोपटणाऱ्या त्या दिग्गज माणसाचं नाव – युसुफ के हमीद! ‘द केमीकल एंड इंडस्टियल फार्मासिट्युकल लॅबोरेटरीज’ म्हणजे सिप्लाचे मालक ही त्यांची ओळख! ‘सिप्ला’ ही आज भारतामधली औषध उत्पादन करणारी क्रमांक एकची कंपनी आहे.

• **सिप्लाचा जन्म -**

युसुफचे वडील डॉ. ख्वाजा अब्दुल हमीद हे एका साध्या मध्यम वर्गीय कुटूंबात जन्माला आले पण रसायन शास्त्रात असलेल्या रुचीने पुढच्या शिक्षणासाठी ते जर्मनीला गेले. प्रचंड परिश्रम करुन, जर्मनीमधल्या एका युनिव्हर्सिटीमधुन त्यांनी बेरीअम कंपाऊंड ह्या विषयामध्ये पीएचडी मिळवली. तिथे त्यांनी एका यहुदी मुलीबरोबर विवाह केला. नाझी लोकांच्या दडपशाहीमुळे ते दोघे १९२७ मध्ये भारतात परत आले. देश पारतंत्र्यात होता, डॉ. हमीद उत्साहाने वेगवेगळी नवनवीन औषधे तयार करायचे, त्यांच्या रिसर्च टेक्नोलॉजीची वाहवा व्हायची पण त्यांच्या औषधाच्या कारखाण्यासाठी कोणी भांडवल मात्र देईना. मग

मोठ्या हिंमतीने १९३५ मध्ये अहमदाबाद मध्ये सहा लाख रुपये गुंतवुन त्यांनी सिप्ला कंपनीची सुरुवात केली. आपले सगळे फॉर्मुले त्यांनी कंपनीला विना रॉयल्टी हस्तांतरित केले. सिप्लाची लॅब मात्र डॉ. हमीद ह्यांच्या भाड्याच्या घरातच होती. कोणी भारतीय उद्योगपती पहिल्यांदाच औषधाच्या रिसर्च आणि उत्पादन क्षेत्रात घट्ट पाय रोवुन उभा राहत होता. तब्बल एक दशक संघर्ष केल्यानंतर त्यांना जरा बरे दिवस दिसु लागले, दुसऱ्या महायुद्धाच्या वेळी सिप्लाने लोकांना जीवनरक्षक औषधी उपलब्ध करुन दिली. युद्धानंतर अमेरीकेमध्ये कित्येक लोक तणावग्रस्त बनले होते, ह्या काळात सिप्लाने रोलंड कार्पोरेशन ह्या अमेरीकन कंपनीला मोठ्या प्रमाणावर वेगवेगळे ड्रग्ज निर्यात केले व चांगला फायदा कमवला. १९३७ मध्ये सिप्लाच्या रिसर्च लॅबला महात्मा गांधीनी भेट दिली होती आणि व्हिजीटर्स बुकमध्ये लिहुन ठेवले, "हा भारतीय उद्योग बघुन मी खुप खुश आहे."

• स्वप्नं पेरणारा माणुस -

डॉ. ख्वाजा फक्त एक सायंटीस्ट नव्हते, ते एक व्हिजनरी होते, त्यांची ध्येयं आभाळाएवढी मोठी होती, त्यांना सिप्ला कंपनीचा वटवृक्ष जगभरात पसरवायचा होता. सिप्ला कंपनीला झालेल्या नफ्यातुन त्यांनी मुंबईमध्ये कित्येक एकर ओसाड जमीनी आणि जुनाट इमारती विकत घेतल्या. पुढची काही वर्ष डॉ. ख्वाजा

नेटाने आपले संशोधन करत राहीले. सिप्ला मध्यम गतीने प्रगती करत राहीली, पण भारत स्वतंत्र झाल्यावरचा काळ उद्योजकांना तितका पोषक नव्हता.

- **'सिप्ला'ची बाजारपेठेत दमदार एंट्री -**

सन १९६८ - खरी कमाल तर तेव्हा झाली जेव्हा भारताच्या घरगुती मार्केटमध्ये सिप्लाने एंपिसिलीन नावाचे ड्रग लॉन्च केले. सिप्लाचे हे गुणकारी एंपिसीलीन डॉक्टरमंडळींमध्ये प्रचंड लोकप्रिय झाले, इतका की, धुमाकुळ घालुन, त्याने संपुर्ण बाजारपेठ काबीज केली. आपल्या आयुष्याच्या शेवटी, आपल्या अखंड तपश्चर्येला मिळालेले हे उत्तुंग यश पाहुन डॉ. ख्वाजा सुखावले, त्या आनंदाच्या भरातच की काय, १९७२ मध्ये त्यांनी ह्या जगाचा निरोप घेतला.

- **औषधांच्या दुनियेत नवा तारा उगवला.**

सिप्लाच्या संपुर्ण व्यवसायाची जबाबदारी आली त्यांचा मुलगा 'युसुफ के हमीद' ह्यांच्यावर! युसुफ हमीद यांनाही आपल्या वडीलांप्रमाणे विज्ञानातच रुची होती. केंब्रिज महाविद्यालयातुन त्यांनी ऑर्गानिक केमिस्टी मध्ये पीएचडी केली. १९७६ मध्ये सिप्ला कंपनीचे मॅनेजिंग डायरेक्टर झाल्यावर त्यांनी स्वतःचे मिशन जाहीर केले. ''गरीबांना जीवनरक्षक औषधी कमीत कमी किमतीत

उपलब्ध करुन देणे.” मोजक्या औषधांची निर्मीती करणाऱ्या सिप्ला कंपनीचे आज आठशेपेक्षा जास्त औषधं आहेत, ह्याचं श्रेय युसुफ हमीद ह्यांनाच जातं.

ही औषधं सिप्ला कंपनी जगातल्या एकशे ऐंशीहुन अधिक देशात पोहचवतेय. लोकलमार्केटमध्ये सुद्धा सिप्ला फार्मा कंपन्याचा लीडर आहे. महाराष्ट्रात सिप्ला कंपनीचे तीन कारखाने आहेत, मुंबई, पाताळगंगा आणि कुरकुंब! हिमाचल प्रदेशात बड्डी, गोवा आणि सिक्कीम अशा राज्यांमध्ये सुद्धा सिप्लाचा अवाढव्य औद्योगिक पसारा पसरलेला आहे.

• गरजुंची मदत करण्याचे उद्दीष्ट्य ठेवणारे श्रीमंत होतात.

सिप्ला कंपनी इतकी यशस्वी होण्यामागचे कारण म्हणजे त्यांनी गरीब देशांतील लोकांना स्वस्त दरात औषधे पुरवण्यासाठी खुप मोठी मदत केली आहे. सिप्लाने भारतात सर्वात पहिल्यांदा एम्पीसिलीन तयार केले.अस्थमाच्या रोग्यांना दिलासा देणारे औषध देशात सर्वप्रथम सिप्लानेच आणले. देशात सर्वप्रथम कॅंसर प्रतिरोधी औषधी आणण्याचे श्रेयही सिप्लाकडेच जाते. पुण्याच्या वारजे मध्ये सिप्लाचे कॅंसर केअर क्लिनीक आहे, जिथे रोग्यांची निःशुल्क देखरेख केली जाते. आईपासुन मुलाला होण्याऱ्या गंभीर

रोगांना वाचवणाऱ्या बहुमुल्य औषधाचीही, सिप्लानेच जगाला भेट दिली आहे.



• मुठ पोलादी जयांची, ही धरा दासी तयांची –

बहुराष्ट्रीय औषध कंपन्यानी पेटंटच्या बळावर जगामध्ये दादागिरी, मनमानी आणि आर्थिक शोषण करत होत्या. ह्या कंपन्या गरीब देशातल्या सरकारांनासुद्धा जुमानत नाहीत. इतकी प्रचंड

शक्तिशाली ह्यांची लॉबी असते. ह्यांच्याविरुद्ध बोलण्याची कृती करण्याची हिंमत कोणातही नसते. २००१ मध्ये अशा ह्या नफेखोर आणि मुजोर, बहुराष्ट्रीय कंपन्यांच्या विरोधात युसुफ हमीद ह्यांनी जाहीररीत्या दंड थोपाटले, त्यांना उघड उघड आव्हान दिले. एच आय व्ही वर उपचार करणारी औषधं सिप्लाने बहुराष्ट्रीय कंपन्यापेक्षा अतिशय कमी किमतीत विकायला सुरुवात केली. ही मातब्बर मंडळी चवताळली, त्यांनी सिप्लावर अनेक खटले भरले, पण गरीबांचे आशिर्वाद आणि युसुफ हमीद ह्यांनी दिलेले तर्क ह्यामुळे त्यांचा आंतरराष्ट्रीय कोर्टात विजय झाला. गंमत म्हणजे पुढच्याच वर्षी अमेरीकेचे माजी राष्ट्रपती बिल क्लिंटन ह्यांनीही आपल्या एन जी ओ साठी सिप्लाकडुनच स्वस्त दराने खुप साऱ्या औषधांची खरेदी केली.

• सामान्य जनतेच्या भल्यासाठी त्यांनी आवाज उठवला.

१९७० च्या दशकापर्यंत आपल्या देशात औषधं अत्यंत महाग होती. सगळया औषधांचे भाव आज जे आहेत, त्यापेक्षाही कितीतरी पटीने औषधे महाग राहीले असते, पण युसुफ हमीद ह्या एका माणसाने, प्रस्थापित कंपन्यांविरुद्ध आणि प्रसंगी धोका पत्कारुन सरकारविरुद्ध एकहाती लढा दिला. ते तत्कालीन प्रधानमंत्री इंदिरा गांधी यांना अनेकदा भेटले, तळमळीने त्यांनी

बहुराष्ट्रीय कंपन्यांची मक्तेदारी मोडून काढण्याची आवश्यकता त्यांना समजावली. त्यांच्या पाठपुराव्यानंतरच सरकारने पेटंट कायद्यात संशोधन केले, आणि त्यामुळेच भविष्यात रॅन्बॅक्सी, सिप्ला आणि डॉ. रेड्डीज ह्या कंपन्यांना तुलनेने अतिशय स्वस्त असलेली जनरीक औषधे बनवण्याची परवानगी मिळाली. डॉ. युसुफ हमीद बौद्धिक संपदेला सार्वजनिक मालमत्ता मानतात. म्हणुण की काय, आजही सिप्लाने आपले सारे रिसर्च दुसऱ्या सर्व स्पर्धक कंपन्याना निशुल्क उपलब्ध करुन ठेवले आहेत. नफ्यापेक्षा गरीबांचे जीवन जास्त महत्वाचे आहे, असे ओरडुन ओरडुन तळमळीने सांगणारा माणुस खरंच जगावेगळा आहे. युसुफ हमीद आजही एका तपस्वी योग्यासारखेच जीवन जगतात.

आपल्या आवडीनिवडीबद्दल बोलताना युसुफ म्हणतात, “माणसाने तेच काम केले पाहिजे, जे तो इतरांपेक्षा जास्त चांगले करु शकतो,” “सिप्ला कमीत कमी किंमतीत औषधे बनवण्यास समर्थ आहे, म्हणुन आम्ही तेच काम करतो,” “इतरांचे इतरांना माहीत!”

इंडियन हर्बल क्वीन – शहनाज हूसेन

"तुझा जन्म भारतात झाला आहे, आणि तुला येथेच मरावे लागणार, आपल्या आई-वडीलांवर जर तुझं प्रेम असेल तर विदेशी नागरीकता घेऊ नकोस." एका भारतीय पित्याला जेव्हा कळालं की आपली मुलगी इराणचं नागरीकत्व स्वीकारते आहे, हे कळताच आपल्या मुलीला एक भावुक पत्र लिहलं, वडीलांच्या त्या एका पत्राचा मुलीच्या मनावर इतका मोठा परिणाम झाला, की तिने इराणमधल्या आपल्या घरातले अतिशय महागडे फर्निचर अतिशय कवडीमोल स्वस्त दरात विकले, १९७० मध्ये ही तरुण मुलगी भारतात आली, नव्या दिल्लीच्या ग्रेटर कैलाश मध्ये एका छोट्याशा वन बी एच के तिने भाड्याने घेतला, आपल्या फ्लॅटला तिने फ्रेंच फर्निचर आणि इराणी गालीचे वापरुन छानशे सजवले, तिथे आपले नेचर ट्रीटमेंट ब्युटी सलुन सुरु केलं, बघता बघता तिचे अत्याधुनिक ब्युटी सलुन माऊथ पब्लिसीटी मुळेच प्रचंड लोकप्रिय झाले, ही बातमी मिडीयापर्यंत पोहोचली, भारतीय मिडीयाने ह्या आगळ्यावेगळ्या सलुनचे वर्णन करताना लिहले होते, "अदभुत!

भारतात पॅरीसची झलक!" ज्यांनी इंदिरा गांधी आणि प्रिंसेस डायना यांच्यासारख्या अतिमहत्वाच्या व्यक्तीचा मेकअप केला होता, आज भारतामध्येच नाही, जगामध्ये शहनाज हुसेन ह्यांच्या सौंदर्य उत्पादनांनी आपलं स्थान निर्माण केलं आहे.

• **बालपणीच तिच्यामध्ये संस्कार रुजवले गेले होते.** –

शहनाज हुसैन ह्यांचे वडील एन. यु. बेग इलाहाबाद उच्च न्यायालयाचे मुख्य न्यायाधीश होते. लहानपणीच त्यांचे वडील त्यांच्याकडुन शेक्सपिअरचे किटस आणि कविता पाठ करुन घ्यायचे. एका उच्च विद्या विभुषित आणि रॉयल कुटूंबात जन्म घेऊनसुद्धा त्यांच्या आई वडीलांनी त्यांना साध्या जीवनशैलीची शिकवण दिली. तसं शहनाजचं बालपण इस्लाम धर्माच्या शिकवणीनुसार पोलादी पडद्यांच्यामागुन जग बघण्यात गेलं, लखनौच्या सेंटमेरी शाळेमध्ये असताना मुलांशी बोलण्याची त्यांना परवानगी नव्हती, शाळेत येताना जाताना सुद्धा पडदे असलेल्या कारमधुन त्यांना नेले आणले जायचे. पण वडीलांने दिलेले आत्मविश्वासाचे धडे कामाला आले. पुढे ह्याच शहनाजने स्वतःच्या बळावर आपली कंपनी स्थापन केली, आणि आंतरराष्ट्रीय ब्युटी कॉन्फरंसमध्ये आत्मविश्वासानं सहभागी झाल्या.

• अवेळी झालेलं लग्नही त्यांची प्रगती रोखु शकलं नाही. –

वयाच्या चौदाव्या वर्षी, इयत्ता आठवीला असताना आईच्या आग्रहामुळे, हट्टामुळे शहनाजचा साखरपुडा झाला, पंधराव्या वर्षी तिचे लग्न झाले. सोळाव्या वर्षी शहनाजने आपल्या मुलीला जन्म दिला, आई झाल्या, लग्नानंतर शहनाज हुसैन यांचे पती तेहरानला शिफ्ट झाले. शहनाज सांगतात, "लग्नानंतर माझे उच्च शिक्षणाचे सर्व दरवाजे बंद झाले होते", "वडीलांना वाटायचं की मी ही त्यांच्यासारखं न्यायाधीश व्हावं, पण अर्धवट शिक्षण सोडल्यामुळे लॉ आणि मेडीकलचे माझे सारे दरवाजे बंद झाले होते." "मी निर्णय घेतला, मी ब्युटी केअरचे प्रशिक्षण घेऊन पॅरामेडीकल क्षेत्रात कार्य करीन." तेहरानमध्ये त्यांना ही संधी लाभली. तेहरानच्या त्या चार वर्षांच्या सानिद्ध्यात त्यांनी लंडन, जर्मनी आणि पॅरीसच्या प्रसिद्ध संस्थामधुन ब्युटीकेअरचे प्रशिक्षण घेतलं. कॉस्मॅटोलॉजी आणि कॉस्मेटीक केमिस्ट्रीचे प्रशिक्षण घेत असताना त्यांच्या लक्षात आलं की सिंथेटीक नुकसानकारक आहे. लहानपणी आपल्या आजोबांची हर्बल्स मधील आवड बघितली होती, भारताच्या पुरातन आयुर्वेदिक पद्धतीनुसार, जडीबुटींपासुन नेचरल केअर बनवता येईल, ह्यासाठी त्यांनी प्रयोग सुरु केले, आणि त्यात यश मिळवले. शहनाजचा हर्बल कॉस्मेटीक्सला

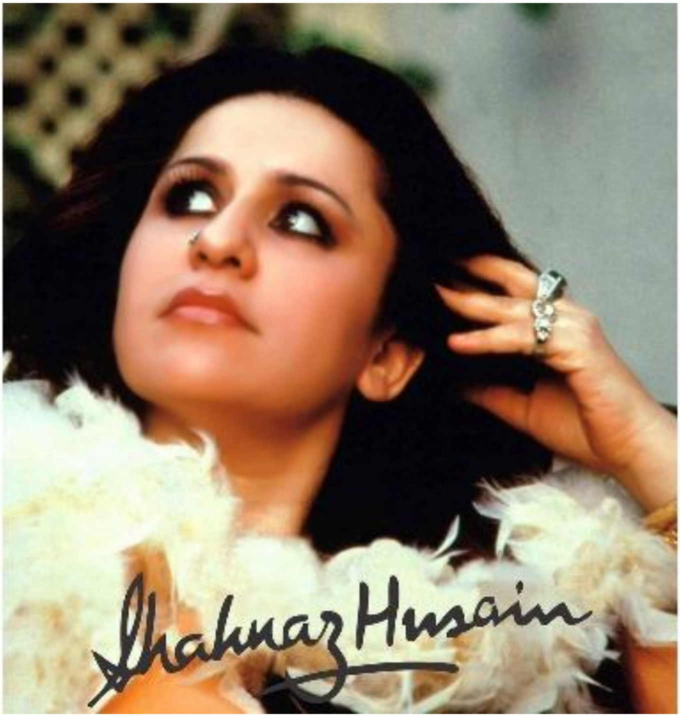
प्रतिष्ठा देण्यापर्यंतचा हा प्रवास इतका सोपा नव्हता. न्युयॉर्क आणि लंडनमध्ये इंटरनॅशनल ब्युटी कॉन्फरंसमध्ये त्यांनी हिस्सा घेतला, हर्बल उत्पादनांचं महत्व समजावुन सांगताना, त्यांना सिंथेटीक्स कॉस्मेटीक लढा घेतला. तेहरान मध्ये शहनाज हुसैन ह्यांनी आपले सलुन सुरु केले. एका फॅशन मॅगझीन मध्ये त्या नियमित लिहु लागल्या. पुढे त्यांनी ईरान ट्रिब्युन ही पत्रिकाच खरेदी केली.

- **'जिंदगी इम्तिहान लेती है!'** –

नंतर शहनाह हुसैनसाठी एका मोठ्या परीक्षेचा क्षण आला. शहनाजच्या पतींना ईराणच्या सरकारी कंपनीचा सीईओ होण्याची ऑफर आली. त्याच्यासाठी त्यांना व कुटूंबियांना ईराणचे नागरीकत्व स्वीकारावे लागणार होते. त्यांच्या पतीसाठी तर हा ड्रिम जॉब होता. द्विधा शहनाजने आपल्या वडीलांना एक पत्र लिहलं, तेव्हा तिच्या वडीलांनी पत्रात जी गोष्ट लिहली, त्याने ती अंतर्बाह्य हादरुन गेली आणि त्या एका पत्राने तिच्या आयुष्याने शहनाझ च्या आयुष्याला एक कलाटणी मिळाली. तिच्या वडीलांनी तिला लिहलं, "आपण लॉयल (देशभक्त) लोक आहोत, पलायनवादी नाही. "जर तुझ्या शरीरात माझं रक्त असेल, तर जिथे तु जन्माला आलीस, त्यालाच आपली कर्मभुमी बनव." आपल्या वडीलांच्या ह्या शब्दांनी प्रेरीत होवुन शहनाज इराणमध्ये बसलेला जम सोडुन,

आणि चालुन आलेली ईराणी नागरीकत्वाची ऑफर लाथाडुन स्वदेशी परतल्या.

- **त्यांना जगण्याचा हेतु सापडला. –**



आपली मुलगी एका आंतरराष्ट्रीय किर्तीची सौंदर्यतज्ञ बनुन आलेली पाहुन वडीलांनी शहनाजची पाठ थोपाटली. त्याबरोबर त्यांनी आपल्या मुलीला जगण्याचा हेतु शिकवला. शहनाजच्या

वडीलांनी लिहलेल्या त्या ओळी प्रत्येक नवउद्योजकासाठी मार्गदर्शक अशा आहेत.

“जर फक्त स्वत:च्या फायद्यासाठी काम करशील तर आनंद होणार नाही.”

“विश्वविधात्याने आपल्याला इथे ह्यासाठी पाठविले आहे, की आपण आपले सिद्ध करावे.”

“आम्ही ह्या जगात फार थोडा काळच राहणार आहोत.”

“हे आमचे कायमचे घर नसुन, हा फक्त एक पडाव आहे.”

“आपले ज्ञान, आपले धन ह्याने लोकांचा फायदा करुन देणे, म्हणजे आपण आपल्या आत्माची सजावट केल्यासारखं आहे.” वडीलांचा हा उपदेश शहनाजने कायम लक्षात ठेवला. त्यांनी मुकबधीरांचे एक स्कुल सुरु केले आणि पुढे यशस्वीपणे चालवले, दहा वर्षांनंतर त्या शाळेला राष्ट्रपती झैलसिंग ह्यांनी भेट दिली. शाबासकी देऊन शहनाजचा उत्साह वाढवला.

- **शहनाजचं काम** –

शहनाज ची हर्बल कॉस्मेटीक्स आणि ब्युटीसलुन आज जगभरात पसरली आहेत. आज त्यांची चारशेहुन अधिक एंटी एजिंगची उत्पादने आहेत. उच्च गुणवत्तेचा कच्चा माल

मिळवण्यासाठी त्यांच्याकडे हर्बल शेतीसुद्धा करतात. पाचशेहुन अधिक फ्रॅंचाईजी आहेत. एकशे अडतीस देशांमध्ये त्यांचा व्याप पसरला आहे. सोबतीला ब्युटीकेअर ट्रेनिंग इन्स्टिट्यूट सुद्धा चालवतात.

शहनाज चा यशाचा मंत्र खुप साधासरळ, सोपा आणि सुटसुटीत आहे, “पे इफ यु कॅन, प्रे इफ यु कान्ट” म्हणजे ज्या समस्या सोडवु शकता, तिथे कृती करा, जर समस्या सोडवता येत नसेल तर प्रार्थना करा. जेव्हा हे पुस्तक लिहण्यासाठी, मी अनेक नामांकित उद्योजकांचा अभ्यास करत होतो, तेव्हा उद्योजकांच्या ह्या शृंखलेमध्ये शहनाझ हुसेन यांच्यावरर लिहायचं ठरवलं, जेव्हा मी त्यांचं एक वाक्य वाचलं, “माझ्या व्यवसायात मी इथवर पोहोचले, कारण माझा व्यवसाय माझ्या नसानसात सामावलेला आहे.” ध्येय जर का नसानसात सामवलं की त्याला कोण रोखु शकेल?

द ग्रेट फोर्जर – बाबा कल्याणी

असं म्हणतात, एखादा नामांकित यशस्वी व्यवसाय भव्य प्रमाणात उभा करणं, हे कमीत कमी तीन पिढ्यांचं काम आहे. जी कंपनी शंभर वर्ष नियमित प्रगती करते, वेगवेगळ्या संकटात येणाऱ्या आव्हानांच्या वावटळीपुढे चिवटपणे तग धरुन राहते आणि व्यवसायात येणाऱ्या तेजीमंदीला, वेगवेगळ्या चढ उतारांना सामोरं जाते, तीच कंपनी देश-विदेशाच्या पातळीवर स्वतःचं एक स्थान निर्माण करते, आपला ठसा उमटावते, आपल्या क्षेत्रात अव्वल स्थान मिळवते.

बिजनेस मॅनेजमेंटच्या तज्ञांनी हे सुत्र मांडलं आहे, पहिली पिढी उद्योग व्यवसाय स्थापित करते, दुसरी पिढी तो व्यवसाय वाढवते, कुटूंबाच्या तिसऱ्या पिढीने पिढीजात वारसा पुढे चालवला, तर ही परंपरा येणाऱ्या कित्येक पिढ्यांपर्यंत अशीच चालु राहते. ह्या साखळीमध्ये दुसऱ्या पिढीचा रोल खुप महत्वाचा आहे, एकीकडे त्यांना पुर्वजांच्या कर्तुत्वाला सांभाळावे लागते,

दुसरीकडे काळाची पावले ओळखणारी तिसरी पिढी सुद्धा घडवावी लागते.

आज अशाच एका दुसऱ्या पिढीतल्या कर्तुत्ववान माणसाची गोष्ट सांगणार आहे. कल्याणी समुहाचे संस्थापक आहेत, नीलकंठ कल्याणी, आणि त्यांचा मुलगा बाबा कल्याणी ह्यांनी आपल्या समुहाला विश्वाच्या कानाकोपऱ्यात पोहचवले. बाप आणि मुलगा ही जोडी इतक्या अदभुत वेगाने धावली आहे की, त्यांची भारत फोर्ज ही कंपनी जगातील सर्वात मोठी फोर्जिंग कंपनी आहे. अमेरीकेत तयार झालेल्या प्रत्येक दुसऱ्या ट्रक्समध्ये भारत फोर्जचे फ्रंट एक्सेल लावलेले असते, अमेरीका, युरोप, जापान, चीन, ब्राझील, मॅक्सिको ह्या सर्व देशातल्या ऑटोमोबाईल कंपन्यांना भारत फोर्ज काम्पोनंट्स म्हणजे सुटे भाग पुरवते. हळद आणि शेंगदाण्याचा व्यवसाय करणाऱ्या शेतकऱ्याची कंपनी आज अकरा हजार कोटी रुपयांच्या उलाढालीपर्यंत जाऊन पोहचली आहे. ही कंपनी इतकी मोठी झाली कशी, चला, जाणुन घेऊया!

दिल्याने होत आहे रे, आधी दिलेची पाहिजे. –

महाराष्ट्राच्याच सातारा जिल्ह्यात एक सधन शेतकरी रहायचे, अनप्पा कल्याणी त्यांचे नाव, लोक त्यांना हळदी किंग म्हणायचे. अनप्पा खुप मोठ्या मनाचे व्यक्ती होते, लोक लांबुन लांबुन त्यांना मदत मागण्यासाठी येत असत. अनाथ आणि गरीब

मुलांना ते आपलेपणाने आधार द्यायचे. पुढे महाराष्ट्राचे पहिले मुख्यमंत्री झालेले, आणि वजनदार नेते असलेले यशवंतराव चव्हाण ह्यांना सुद्धा त्यांनी त्यांच्या संघर्षाच्या काळात आर्थिक मदत केली होती आणि त्यांचे करीअर घडवले. पण म्हणतात ना, प्रत्येकाचे दिवस कधी ना कधी पालटतात. एकदा ह्या दुर्दैवाने खुद्द अनप्पांवरच घाला घातला आणि त्यांना व्यवहारात प्रचंड नुकसान झाले, हा झटका इतका मोठा होता, की अनप्पा खुप खचले, कर्जबाजारी होवुन व्यवसायातुन बाजुला झाले, त्यांचा मुलगा नीलकंठ ह्याला अर्ध्यावर शिक्षण सोडावे लागले आणि घराचा खर्च भागवण्यासाठी तो घरची उसाची शेती करु लागला. शेंगदाणा आणि हळदीचा व्यवसाय करु लागला. मेहनतीतुन आणि कष्टातुन त्यांनी कुटूंबाची विस्कटलेली आर्थिक घडी पुन्हा नीट बसवली खरी पण मनातल्या मनात एक मोठा उद्योगपती होण्याची त्यांची उर्मी त्यांना स्वस्थ बसु देत नव्हती. १९६२ हा काळ परमिट आणि लायंसंस राज चा होता. उद्योगपतींना सरकारी अधिकाऱ्यांकडुन चोर आणि गुन्हेगार ह्या भावनेने वागवले जाई. भारतात नवा कारखाना सुरु करणे प्रचंड जिकीरीचे काम होते. नीलकंठने खटपट करुन आपले मित्र किर्लोस्कर आणि कोल्हापुरचे महाराज ह्यांच्याकडुन पाच पाच लाख रु भांडवल घेऊन त्यांना भागीदार केले आणि सरकारी दप्तरी परवानगीचा अर्ज केला. यशवंतराव

चव्हाणांनी नीलकंठ ह्यांना ओळखले व महाराष्ट्र शासनाने त्यांना तात्काळ मंजुरी दिली. मात्र केंद्र सरकारमध्ये मंत्री असलेल्या मनुभाई शाह ह्यांनी त्यांना कंपनीत हिस्सेदारी मागितली, आणि ती नाकारल्यावर त्यांनी ती फाईल नीलकंठच्या चेहऱ्यावर फेकुन मारली. भर ऑफीसमध्ये नीलकंठचा जाहीर अपमान झाला, त्यांचा चष्मा फुटला. त्यांच्या आयुष्याची पुढची पाच वर्षे फुकट गेली, कारखाना सुरुच झाला नाही.

इदं न मम!. –

स्थापना केल्यानंतर आपले पहिले फोर्जिंग तयार करायला भारत फोर्जला तब्बल आठ वर्ष प्रतिक्षा करावी लागली. पण चिवट नीलकंठजी नी आपली जिद्द सोडली नाही. त्यांनी एक उत्कृष्ट फोर्जिंग कंपनी चालु केली, त्यांचा मुलगा बाबा कल्याणी व्यवसायात आला, आणि जनरेशन गॅपमुळे म्हणा, किंवा एकमेकांच्या काम करण्याच्या पद्धतीमुळे म्हणा, दोघांमध्ये खटके उडु लागले. नीलकंठजी ‘स्लो एंड स्टेडी’ हे तत्व पाळणारे एक संयमी उद्योजक होते, तरुण रक्ताचे बाबा कल्याणी प्रचंड महत्वकांक्षी आणि धडाडीचे युवा होते, यापुढची वाटचाल त्यांना आक्रामक वृत्तीने करायची होती, १९९४ मध्ये मतभेद टोकाला पोहोचले होते, पण ते जगजाहीर होण्यापुर्वीच नीलकंठ जींनी माघार

घेतली, मनाचा मोठेपणा दाखवुन त्यांनी कंपनीची सगळी सुत्रे आपल्या तरुण मुलाच्या हाती सोपवली, व स्वतः निवृत्त झाले.

झंझावात, केवळ झंझावात! –

बाबा कल्याणी आपल्या उत्तुंग यशाचे रहस्य एका प्रसंगाच्या रुपात सांगतात, "माझे शिक्षण मिल्ट्री बोर्डींग स्कुलमध्ये झाले," आणि आमच्या प्रिन्सिपल सरांनी आम्हा मुलांच्या कोवळया मनात एकच गोष्ट कोरली", "प्ले द गेम!" "विजय पराजयाचा विचार न करता, आपले काम करा," "हे त्यांचे तेव्हाचे पालुपद, पुढे तोच माझा स्वभावच बनला." बाबा कल्याणी ह्यांनी बिर्ला इन्स्टीट्यूट मधुन मेकॅनिकल इंजिनीअरींग केले. १९७० च्या दशकात जेव्हा ते भारत फोर्ज मध्ये दाखल झाले तेव्हा भारत फोर्ज फक्त धुर बाहेर काढणारी, सायलेन्सर बनवणारी कंपनी होती. बाबांनी एकेका नवनवीन क्षेत्रात प्रवेश करायला प्रारंभ केला, आणि धुराच्या चिमण्या बनवणाऱ्या कंपनीला त्यांनी ऑटोमोबईल कांम्पोनंट, अनेक महत्वाचे सुटेभाग बनवणारी देशातली नंबर वन कंपनी बनवले.

ह्या प्रवासात अनंत अडचणी आल्या. १९८० चा उत्तरार्ध येताना सोबत खतरनाक मंदी घेऊन आला. कंपनी बंद पडण्याच्या मार्गावर होती, बाबा कल्याणी सुट चढवुन देशाबाहेर पडले, वेगवेगळ्या देशात जाऊन आपल्या कंपनीच्या आस्तित्वासाठी

झगडु लागले, मोठमोठ्या कार आणि ट्रक कंपन्याच्या ऑफीसमध्ये भेटी देऊन, व्यवसाय शोधु लागले. म्हणतात ना, पेरलेले बीज वाया जात नाही, त्यांच्या ह्या धडपडीला यश आले आणि १९९१ मध्ये अमेरीकेतुन १९९४ मध्ये जापानच्या मित्सुबिशीकडुन निर्यातीचे खुप मोठे कॉण्ट्रक्ट भारत फोर्जने खेचुन आणले.

जो रियाज करेगा, वोही राज करेगा!

आंतरराष्ट्रीय सप्लाय करताना बाबांना जाणवले, आपण भारतीय तंत्रज्ञानात खुपच मागे आहोत. आपले हॅमर फोर्ज कालबाह्य झाले आहेत. त्यांनी हे बदलायचे ठरवले, अनेक क्रांतीकारी निर्णय घेतले. प्रसंगी पित्याचा विरोध पत्कारुन त्यांनी कंपनीचा संपुर्ण कायापालट केला. आपला प्लॅंट, त्यातील उत्पादने अत्याधुनिक बनवले. आपल्या प्लॅंटला अपडेट करण्यासाठी बाबांनी १९९५ ते २००० ह्या पाच वर्षात काही कोटी रु खर्च केले तेव्हा ऑटोमोबाईल मार्केटमध्ये सुस्ती होती, मालाला उठाव नव्हता, त्यांची ही खटपट पाहुन, त्यांचे वरिष्ठ सहकारी त्यांना हा घाट्याचा सौदा होईल अशी भीती दाखवत होते. पण बाबा कुणालाच बधले नाहीत, कुणाच्या टीकेला त्यांनी भीक घातली नाही, ते दुरदर्शी होते, त्यांचे लक्ष भारताच्या नाही, जगाच्या बाजारपेठेवर होते. वर्ल्ड क्लास प्रॉड्क्शन करण्यासाठी केलेल्या

महागड्या ऑटोमेशन मुळे भारतफोर्ज ने कात टाकली. आज फोर्जिंगची प्रक्रिया माणुस निर्मित नाही, संपुर्णपणे कॉम्पुटर निर्मित आहे. जिथे एका डाय ने १००० नग तयात व्हायचे, तिथे अडीच हजार नग तयार केले जाऊ लागले. आंतरराष्ट्रीय ग्राहकांना हवी असलेली स्पीड आणि एक्युरेसी त्यांनी गाठली आणि आज भारत फोर्जचे नाव विदेशांमध्येही सन्मानाने घेतले जाते.



सन २००० नंतर कल्याणी समुह इतका शक्तिशाली झाला की त्यांनी देशाबाहेर हातपाय पसरायला सुरुवात केली, हळुहळु पद्धतशीरपणे आपले सगळेच दिग्गज स्पर्धक आपल्या बाजुने वळवुन घेतले. सर्वात आधी त्यांनी युरोपच्या जायंट असलेल्या डाना कार्पोरेशनला खरेदी केले. मग अमेरीकेची फेडरल आणि इमाट्रा विकत घेतली. २००३ मध्ये जर्मन फोर्जिंग कंपनी सीडीपीचे अधिग्रहण केले. २००६ मध्ये चीनमधील सर्वात मोठी कंपनी फर्स्ट ऑटोमोबाईल कंपनीचे मालकी हक्क विकत घेतले. ह्या सर्व कंपन्यांमुळे त्यांची वार्षिक उत्पादन क्षमता सहा लाख टन इतकी झाली आहे. अमेरीकेहुन आलेल्या एका मोठ्या आधिकाऱ्याने जेव्हा भारत फोर्जिंगला भेट दिली तेव्हा बाबा कल्याणींना शॉप फ्लोअरवर पाहुन तो थक्कच झाला.

"हा अब्जोपती उद्योगपती वेगळ्या मातीचा बनलेला आहे, मला त्यांच्याशी हस्तांदोलन करता आले नाही, कारण त्यांच्या हाताला ग्रीस होते."

२००६ चा बिझनेस इंडियाचा एवॉर्ड घेताना बाबा कल्याणी चे बोल मला आकर्षणाच्या सिद्धांताचीच अनुभुती करुन देतात. "१९७० च्या दशकात माझे एकच लक्ष्य होते, देशातील सर्वात मोठी फोर्जिंग कंपनी होण्याचे!" "१९८० मध्ये मी आशियावर फोकस केले," "आज आमची नजर जगावर आहे," पुढे ते अब्दुल

कलामांचं वाक्य उद्धृत करुन म्हणतात, "स्वप्नं ते नसतं, जे आपण झोपेत बघतो," "स्वप्नं ते असतं, जे आपली झोप उडवतं," "अशा एकेका स्वप्नांनी माझी झोप उडवली होती, आणि अनोखा, आणि रोमांचक प्रवास करुन मी इथवर पोहोचलो आहे." बाबा टेनिस खेळतात, गोल्फ खेळतात, वॉटर स्की चा थरारक आनंद घेताना तासनतास त्यात हरवुन जातात, त्यांच्या खुर्जे फार्म हाऊसवर एक स्पीड बोट आहे, त्यांना एअर क्राफ्टचं उडडाण करायला आवडतं, आपल्या उर्जेचं रहस्य त्यांनी एका ठिकाणी मनमोकळेपणाने सांगुन ठेवलयं, "दुसऱ्यांवर प्रेम केल्याने, दुसऱ्यांसाठी काही केल्याने, मला उर्जा मिळते."

लॉ ऑफ अट्रॅक्शन अजुन वेगळा काय असतो?

आभार आणि शुभेच्छा!

शहंशाहाचे पुनरागमन

तो काळ १९९६-९७ चा होता, पंचवीस वर्षांहुन अधिक हिंदी सिनेसृष्टीवर एकहाती अधिराज्य गाजवणारा अभिनेता अमिताभ बच्चन नव्यानेच एबीसीएल कंपनी स्थापन करुन व्यवसायाच्या क्षेत्रात उतरला होता, पण व्यावसायिक आडाखे चुकल्यामुळे म्हणा, कधी व्यवहाराचे ठोकताळे चुकल्यामुळे म्हणा, अमिताभला एकामागोमाग एक संकटांना सामोरे जावे लागले. अभिनयाच्या क्षेत्रात तुफान फटकेबाजी करणारा अमिताभ व्यवसायाच्या पिचवर मात्र हिटविकेट झाला. एबीसीएल इतकी गाळात रुतली होती की अमिताभ गळयापर्यंत कर्जात बुडाला होता, कर्जाच्या कर्करोगाने अमिताभच्या गळयाभोवती असा काही फांस आवळला, की त्याचा जीवच गुदमरु लागला होता, त्याचं राहतं घर देखील जप्त होण्याची वेळ आली होती. इकडे एबीसीएलने दिवाळखोरी जाहीर केली, तिकडे सावकारांनी अमिताभवर एक डझनहुन अधिक खटले भरले, अमिताभची चमकदार छबी बघता बघता पुर्णपणे धुळीस मिळाली, ‘अमिताभ

संपला’, ‘एका शहंशहाचा अंत’ अशा शीर्षकाखाली अमिताभच्या अपयशाची चर्चा चवीने चर्चिली जात होती.

दुर्दैवाच्या काळात बिग-बी ची आकाशाएवढी उंची इतकी ठेंगणी झाली, की लोक ह्या चमकणाऱ्या ताऱ्याचं तुटलेल्या आणि आकाशात सैरावैरा धावणाऱ्या धुमकेतुमध्ये झालेलं रुपांतर पाहुन लोक टाळ्या पिटु लागले होते. पण एक चमत्कार घडला, आतापर्यंत पडद्यावर केलेला, रीललाईफमध्ये केलेला संघर्ष फिका पडेल, असा काही झुंजार संघर्ष केला, की राखेतुन नवा जन्म घेणाऱ्या लोकांमध्ये अमिताभचे नाव सोन्याच्या अक्षरांनी कोरले गेले. आपला बुडता मानसन्मान वाचवण्यासाठी साठ वर्षाच्या रिटायर होण्याच्या वयात कंबर कसुन आपली क्षमता आणि आपली प्रतिभा आपल्या कामामध्ये एकाग्र केली. एकट्या अमिताभने ते करुन दाखवले, जे कित्येक नामवंत कंपन्यादेखील करु शकल्या नाहीत. दिवाळखोरीचा शिक्का लागल्यानंतर कर्जाची परतफेड न करण्याची रुढ परंपरा अमिताभने तोडली. प्रसंगी एकाहुन एक दुय्यम दर्जाचे टुकार सिनेमे साईन केले, पण दिवसरात्र काम केले, प्रत्येक सावकाराचा पै पै परत केला.

जेव्हा रोल मिळणे बंद झाले, तेव्हा काम मागण्यासाठी अमिताभ यश चोप्रांच्या दारात जाऊन उभा टाकला. ऑक्टोबर २००२ मध्ये इंडिया टुडेला दिलेल्या मुलाखतीत अमिताभ म्हणतो,

“दुर्दैवाच्या काळात मी स्वतःलाच विचारले, मी काय करतोय?, मग मी यश चोप्रांच्या दारात जाऊन उभा राहीलो, आणि म्हणालो, मला काम पाहिजे.” परिणाम - मोहबत्तेचा जन्म! ह्याबरोबर सुरु झाला अमिताभचा दुसरा डाव, अमिताभला जवळुन ओळखणारे म्हणतात, “अमिताभची वेदना सोसण्याची अदभुत क्षमता आहे.”

• नेमके अपयश कशामुळे आले? –

एबीसीएल ची १९९६ मध्ये स्थापना झाली तेव्हा त्यांनी आपल्यासमोर साधी, सोपी, सरळ चार उदिष्टे ठेवली होती. फिल्म्स निर्माण करुन त्यांचे वितरण करणे, म्युझीक अधिकार विकणे व विकत घेणे, टी. व्ही प्रोग्रॅम्सची निर्मिती करणे, आणि एंटरटेनमेंट इव्हेंट्स आयोजित करणे. एबीसीएलचे संचलन करण्यासाठी हिंदुस्थान युनिलिव्हरच्या संजीव गुप्ता ह्यांना एबीसीएल मध्ये सीईओपदावर नेमण्यात आले. कंपनीने पहिल्यावर्षी चांगला नफा कमवला, पण कंपनीला आणखी रोख नगदीची गरज भासु लागली. एबीसीएल ने बेंगलोरमध्ये विश्वसुंदरी निवडण्याचा शो अयोजित केला. ह्यातुन खुप मोठी नगदी रक्कम आणि भरघोस नफा हाती पडेल असा कयास बांधला गेला. प्लान सुपरफ्लॉप झाला, पाकिस्तानी गायक नुसरत फतेह अली खान ह्यांचे ८६ अल्बमच्या गाण्यांची खरेदी त्यांना खुप महाग पडली. एकेकाळी फक्त आपल्या जीवावर बॉक्स ऑफीस गल्ला जमवणारा अमिताभ एकामागोमाग

एक सुपरफ्लॉप सिनेमे देऊ लागला. अमिताभची बाजारातली पत संपली, शेअर्सचे भाव धडाधड कोसळले. सिनेसृष्टीतला कोणीही माईका लाल अमिताभच्या बुडणाऱ्या नौकेचे वारु सांभाळण्यासाठी पुढे आला नाही. सगळे तटस्थपणे एबीसीएलचा ह्रास बघत राहीले.

• **आर्थिक व्यवहार चोखपणे सांभाळा.** –

भास्कर समुहाला दिलेल्या एका मुलाखतीत अमिताभ म्हणतो, “मी व्यावहरिक नाही.” “हिशोब सांभाळण्याचे काम मी माझा छोटा भाऊ अजिताभ ह्यांच्यावर सोपवले होते.” अजिताभ आपल्या व्यवसायासाठी लंडनला स्थायिक झाला आणि अभिनयात व्यस्त असल्यामुळे मला माझे अकांऊंट, माझे आर्थिक व्यवहार, मॅनेजरांच्या भरवशावर सोडावे लागले, आणि तिथेच घात झाला. आपल्या अपयशाची मिमांसा करताना एका जागी अमिताभ असेही म्हणतो, “मला असे सांगण्यात आले होते की मी माझ्या टीमला पुर्ण स्वातंत्र दिले पाहिजे व त्यांच्या कामात ढवळाढवळ करु नये.” “पण मी अधिक दक्ष आणि चौकस रहायला पाहिजे होतं.” “अंतिम निर्णय आणि नियंत्रण मी स्वतःच्या हातात ठेवायला हवे होते.” “आता मला चांगला धडा मिळाला आहे.”

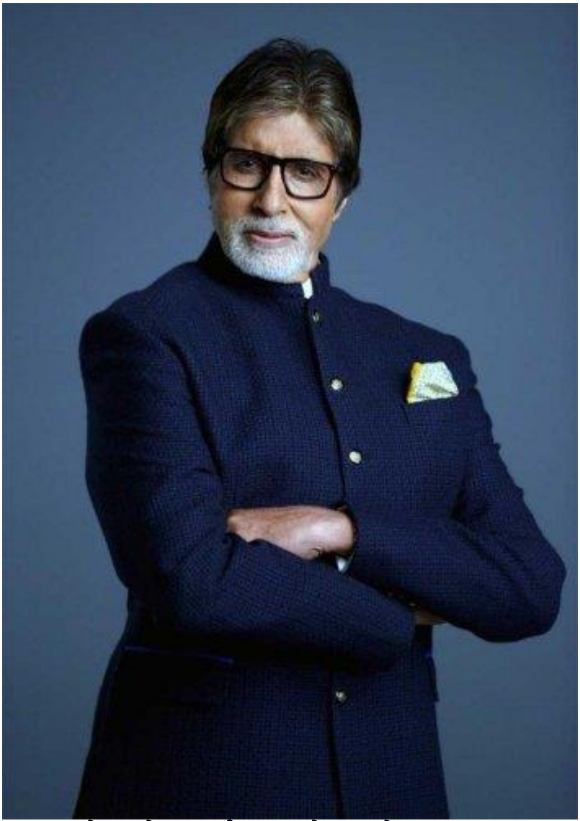
•**वाघ म्हातारा झाला तरी झुंजणे त्याच्या रक्तातच असते.** –

सिने जगताच्या शहंशहासमोर आलेल्या संकटाची फक्त कल्पनाच करुन बघा, सिनेमे फ्लॉप होतात, व्यावसायिक जाहिरातींच्या कराराचे नुतणीकरण होत नाहीये, मुलगा अभिषेक ह्याला चित्रपटात ब्रेक मिळत नाहीये, हिन्दी साहित्याचे उर्ध्वयु अमिताभचे प्रिय बाबुजी हरिवंशराय बच्चन वृद्धावस्थेतील कष्ट सोसत आहेत, अमिताभचा बंगला प्रतिक्षाची बेल वाजते, अमिताभची आई तेजी बच्चन दरवाजा उघडतात, समोरचा माणुस बंगल्याच्या जप्तीची नोटीस घेऊन आला आहे, अगदी सिनेमात घडावी अशी घटना ह्या महानायकाच्या आयुष्यात घडली, पण हा माणुस प्रत्येक अवघड प्रसंगाला विलक्षण धैर्याने सामोरा गेला.

• **मै आज भी फेंके हुवे पैसे नही उठाता!** –

मोहबत्तेंच्या प्रत्येक दृश्यात अमिताभने अक्षरशः जीव ओतला आहे. त्या चित्रपटाची शुटींग करताना अमिताभ नव्वद कोटी रुपयांच्या कर्जाखाली बुडालेला होता, मोहबत्तेच्या प्रत्येक फ्रेममध्ये अमिताभच्या खोल डोळयामध्ये एक वेदना दिसते, कधी पुन्हा पिक्चर पाहीला तर ती वेदना वाचण्याचा प्रयत्न करा. जेव्हा कौन बनेगा करोडपतीच्या शो होस्ट करण्यासाठी अमिताभला विचारणा झाली, जाणकार लोकांनी न मागताच अमिताभला सल्ला दिला, "शतकाच्या महानायकाने छोट्या पडद्यावर येणं, खुप चुकीचं ठरेल." पण अमिताभजवळ पर्याय होताच कुठं?

त्याला कसही करुन फक्त नव्वद कोटींचं कर्ज फेडायचं होतं, छोट्या पडद्यावर एंकरींग केल्याने त्यांना खुप पैसा मिळणार आहे, हे कळताच एका क्षणात ते तयार झाले, पहिले पंच्याएंशी एपीसोड करुन त्याने पंधरा कोटी रुपये कमवले. ह्या कार्यक्रमाने स्टारप्लसचेही दिवस पालटले. अमिताभकडे पुन्हा एकदा जाहिरातींचा ओघ वाढला. आयसीआयसीआय बॅंकेने दहा कोटी रु मोजुन अमिताभला आपला ब्रॅंड एम्बेसीडर म्हणुन करारबद्ध केले, ही त्यावेळची सर्वात मोठी डील होती. अनेक युवा, प्रयोगशील आणि तडफदार दिग्दर्शकांच्या मार्गदर्शनाखाली अमिताभने कसदार अभिनय केला. असं म्हणतात, की अमिताभने आपल्या तारुण्यात कमवला त्यापेक्षा कितीतरी पट जास्त पैसा ह्या सेकंड इनिंगमध्ये कमवला.कटु अनुभवांनीच अमिताभला प्रोफेशनल बनवले होते. ठरल्याप्रमाणे पैसे दिले नाहीत म्हणुन बुम च्या निर्मात्याला त्यांनी कोर्टात खेचले होते आणि आपल्या मेहनतीचे पैसे वसुल करुन घेतले होते. पार्कर पेन, रील एंड टेलर, नेरोलेक पेंट, कॅडबरी आणि डाबर अशा दिग्गजांनी अमिताभलाच निवडले आणि तिकडे अमिताभने आपल्या कंपनीची बॅलन्सशीट एकदम स्वच्छ केली.



• **मन के हारे हार है, मन के जीते जीत!**

अमिताभपर्वामुळे तीन गोष्टी झाल्या. त्याच्यापासुन धडा शिकल्याने बॉलीवुड मध्ये आर्थिक शिस्तीची सुरुवात झाली. कॉर्पोरेट वर्ल्ड मध्ये मेहनत आणि प्रामाणिकपणाचा संदेश गेला. एबीसीएलचा पुनर्जन्म झाला, एबी कॉर्प ह्या नावाने! पुढे ह्याच एबी कॉर्पने एकाहुन एक सरस सिनेमे बनवले. एकदा दुधानं तोंड भाजलं

की लोक ताकही फुंकुन फुंकुन पितात. आपला आत्मविश्वास गमावुन बसतात, आपली लढण्याची जिद्दही हरवुन बसतात. मात्र मनोरंजक उद्योगात क्रांती घडवण्याच्या आपल्या ध्येयापासुन अमिताभ अजिबात विचलीत झाला नाही.

अपयश सोबत खुप मोठं यश घेऊन येतं, असं म्हणतात, अमिताभ आता एवढे व्यावसायिक झाले आहेत, की काम मागण्यात आणि पैसे वसुल करण्यात आता अमिताभला अजिबात संकोच वाटत नाही.अमिताभचे एंग्री यंग मॅन सिनेमे पाहताना आपण तीन तासांसाठी मंत्रमुग्ध होतो, लढवय्या हिरोला पाहुन प्रेक्षक चित्रपटात हरवुन जातो, आणि स्वतःलाच हिरो समजायला लागतो. पण खरं सांगयचं तर, आपल्या प्रत्येकाच्या मनाच्या एका कोपऱ्यामध्ये एक अमिताभ दडलेला असतो, फक्त त्याला आपण जोपासायला शिकलं पाहिजे. नौकऱ्या मागणारे हात नौकऱ्या वाटणारे व्हावेत, ह्या एका भावनेने मी उद्योगपतींच्या चरित्रांचा अभ्यास केला आणि त्यांची संघर्षगाथा – जीवनगाथा तुमच्यासमोर मांडली. ह्या पैकी एकेका उद्योजकांच्या जीवनप्रवासातुन आपल्या सर्वांना प्रेरणा मिळावी व त्यांच्यासारखं भव्य दिव्य जीवन आपल्या सर्वांच्या वाट्याला यावं, ह्या एकाच शुभकामनेसह, आभार आणि शुभेच्छा!

भारतीय शेतकरी जर मॉडर्न शेतीची पद्धती आत्मसात करुन घेतील, तर संपुर्ण जगात कोणावरही कधी उपासमारीची वेळ येणार नाही.

शुद्ध बीजापोटी, फळे रसाळ गोमटी – डॉ. बद्रीनारायण बारवाले

एका राजाला तीन मुले होती. राजाला निवृत्तीचे वेध लागले होते, आपल्या तीन मुलांपैकी कोणता मुलगा अधिक बुद्धीमान आणि राज्य चालवण्यासाठी सक्षम आहे, असा त्याला प्रश्ण पडला. त्याने त्या तिघांची परीक्षा घेण्याचे ठरवले, आपल्या तिन्ही मुलांना, त्याने एकेक ओंजळ भरुन एका विशीष्ट दुर्मिळ वनस्पतीचे बी दिले, आणि सांगितले, मी तीर्थयात्रेला जात आहे, मी आल्यावर हे बी मला सुरक्षित मिळायला हवे. पहिल्याने ते बीज मोठमोठाली कुलुपे असलेल्या एका भक्कम तिजोरीत ठेवुन दिले.

दुसऱ्याने विचार केला, आपण हे बी बाजारात विकुन टाकु, आणि जेव्हा राजा परत येईल तेव्हा नवे बीज विकत घेऊन राजाला देऊ! राजाला अदलाबदली कशी कळेल? त्याने ते बाजारात विकुन टाकले, तिसऱ्याने मात्र राजवाड्याच्या पटंगणात त्या बियांची

पेरणी केली, आणि छानशी लुसलुशीत रोपं उगवली. काही महिन्यांनी राजा परत आला, पहिल्या मुलाचे तिजोरीतले बीज सडुन गेले होते, दुसरा मुलगा ते दुर्मिळ बीज कुठे शोधुच शकला नाही, बगीचा फुलवणाऱ्या तिसऱ्या मुलावर राजा प्रसन्न झाला, आणि त्याला सम्राटाच्या गादीवर बसवुन, निश्चिंतपणे तो वनात निघुन गेला.

ह्या गोष्टीमध्ये जीवनाचं खुप मोठं रहस्य लपलेलं आहे, म्हणतात ना, पैसा ही सुरक्षित साठवुन ठेवला की कुजतो आणि योग्य ठिकाणी गुंतवला की रुजतो. मनुष्य जन्म सुद्धा त्या बियांसारखाच दुर्मिळ आहे, त्याचाही योग्य तो वापर नाही केला, तरी हा देह हळुहळु सडतो, आणि नाश पावतो. त्या ऐवजी धाडस आणि कर्तुत्वाच्या जमिनीमध्ये कर्मांची बीजे पेरली तर, कष्टानं त्यावर घामाचं सिंचन केलं, तर लवकरच आपल्याही जीवनात, यशाचा सुंदर मळा पिकतो.

काही दिवसांपासुन, अशाच काही उद्योजकांचा आपण अभ्यास करत आहोत. त्या शृंखलेमधलं पुढचं नाव आहे, डॉ. बद्रीनारायण बारवाले! तुम्ही महिको सीडसचं नाव नक्की ऐकलं असेल, डॉ. बारवाले, त्या सुप्रसिद्ध महिको कंपनीचे संस्थापक, अध्यक्ष आणि संचालक आहेत. पिढ्यानापिढ्या त्याच त्या प्रकारची शेती करणारा आपला शेतकरी, संकरीत बियाणांच्या

कार्यक्षमतेबाबत अनभिज्ञ होता, साशंक होता. पण परंपरागत बियाण्यांपेक्षा कितीतरी अधिक पटीने उत्पादन करणाऱ्या, हायब्रीड बियांचे शोध लावुन त्यांना शेतकऱ्यांपर्यंत पोहोचवण्याचे श्रेय डॉ. बारवाले ह्यांच्या महिको सीडस ला जाते. २००२ मध्ये भारत सरकारने बीटी कॉटन तयार करण्याची आणि विकण्याची परवानगी भारतात सर्वप्रथम महिकोलाच दिली आणि देशाच्या इतिहासात कापसाच्या उत्पादनात नवा अध्याय लिहला गेला.

• श्रीमंती कुणी कूणाला तबकात भेट म्हणुन देत नाही.

मराठवाडा आणि विदर्भाच्या सीमेवर एक छोटेसे गाव आहे, हिंगोली! ह्या गावात १९३० च्या गणेश चतुर्थीच्या पवित्र दिवशी कागलीवाल ह्यांच्या परिवारात जन्म झाला. कागलीवाल अत्यंत गरीब कुटूंब होते, गायी-म्हशी पाळायच्या आणि दुध विकायचे हा त्यांचा धंदा! वडीलांना मुलांचे पालन पोषण अवघड जात असल्यामुळे दहा-अकरा वर्षाच्या वयातच बदरी कमवता झाला. पाचवीत असताना बदरीने शाळेच्या बाहेर उभा राहुन कधी चुर्णाच्या पुड्या विकल्या, कधी गावाच्या आठवडी बाजारात साखर, बटाटे, तुप अशी दुकाने लावली, आणि कुटूंबाचा आर्थिक भार उचलला. जालनामध्ये एक श्रीमंत शेतकरी होते, भीकुलाल बारवाले! त्यांच्या एकुलत्या एका मुलाचे निधन झाले, त्यांना एक उत्तराधिकारी हवा होता, छोट्या बदरीची कर्तव्यनिष्ठा आणि

समंजसपणा त्यांना खुप आवडला. मी बदरीला दत्तक घेतो, अशी त्यांनी बदरीच्या भावांना गळ घातली, बदरीच्या कुटूंबियांनी ह्याला संमती दिली, आणि छोट्या बदरीचे नाव बद्रीनारायण बारवाले असे झाले. अंकुर फुटण्यासाठी आसुसलेले एक बीज, आता सुपीक जमिनीत वाफावण्यासाठी सज्ज झाले होते.

• सोन्याची परीक्षा घेतली जातेच, कधी तापवुन, कधी घाव देऊन!

१९४३ मध्ये बद्रीनारायणचे पुनश्च हायस्कुलमध्ये शिक्षण सुरु झाले खरे, पण नियतीने त्याची परीक्षा घेणे काही सोडले नाही. काही वर्षांनी त्याचे दत्तक वडील भिकुलाल बारवाले ह्यांचेच निधन झाले, आणि त्यांची संपत्ती हडपण्यासाठी टपुन बसलेल्या नातेवाईकांनी बदरीला त्यांचा कायदेशीर वारस मानन्यास नकार दिला. बदरीनारायणला अपमानास्पदरित्या स्वतःच्याच घरातुन बाहेर काढले गेले. ह्या जगात संघर्ष केल्याशिवाय काही मिळत नाही, ह्याचा मोठा धडाच त्यांना कुमारवयात मिळाला. बदरीनारायण स्वावलंबी असल्यामुळे स्वतःला पोसण्यात सक्षम होता. त्याने स्वार्थी आणि मतलबी नातेवाईकांना कोर्टात खेचले. बदरी आपल्या आयुष्याची पहिली लढाई जिंकला. १९४७ मध्ये भारत स्वतंत्र झाला खरा, पण मराठवाड्याचा बहुतांश भाग निजामाच्या सत्तेखाली होता. निजामाच्या अत्याचाराच्या कथा

ऐकुन बहुतांश तरुणांचे रक्त खवळले, अनेक ठिकाणी सत्याग्रह-उठाव होवु लागले. स्वाभिमानी बद्रीनारायण ह्यांनी पुढाकार घेतला, जालन्यातल्या स्वातंत्रलढ्याची सुत्रे त्यांच्या हातात दिली गेली. इथुनच त्यांच्यात एका लीडरचा जन्म झाला. कुंडलिका नदीचा पुल उडवण्याच्या धाडसी कृतीमुळे त्यांना दहा महिन्यांचा तुरुंगवास झाला.

• सुजलाम सुफलाम भारताचे स्वप्न –

कालांतराने बद्रीनारायण ह्यांचे लग्न झाले, ते कामकाजाला लागले, बारवाले कुटूंबियाकडे बऱ्यापैकी शेतीवाडी होती, पण १९६०च्या दशकात भारतात भीषण दुष्काळ पडला, अमेरीकेतुन हलक्या प्रतिचा गहु आयात करावा लागायचा. ज्या देशात पस्तीस टक्के जमिन सुपीक आहे, भरपुर पाऊस होतो, आणि अनेक नद्या वाहतात, त्या देशातले लोक उपासमारीने मरु लागले. भारत सरकारने हरित क्रांती करण्यासाठी शेतकऱ्यांना प्रोत्साहन दिले, भारतीय कृषी वैज्ञानिकांनी नवनवीन संकरीत बी बियाणी डेव्हलप केले, उपलब्ध केले. पण शेतकरी हे बीज वापरायला घाबरायचे, त्याचा विरोध करायचे, बद्रीनारायण ह्यांनी पुढाकार घेऊन आपल्या शेतात त्या बियांची पेरणी केली, हे बी वापरुन आपला देश अन्नाच्या बाबतीत स्वयंपुर्ण बनेल, ह्याची त्यांना खात्री वाटु लागली, त्यांनी आपल्या शेतातच उन्नत बीजांचे उत्पादन केले,

आणि त्याचा प्रसार-प्रचार करण्यासाठी स्वतःला वाहुन घेतले. ह्यातुनच पुढे महिको सीडसचा जन्म झाला.



• ह्या जगाला एखादी 'भेट' द्यायला तुम्हाला आवडेल का?

संकरीत बियाणांच्या व्यवसायात त्यांना इतकी रुची येऊ लागली, की त्यांनी अनेक कृषी तज्ञ आणि वैज्ञानिकांना बोलावुन नवनवीन प्रयोग करण्याची प्रयोगशाळाच उभी केली. शास्त्रज्ञांच्या कष्टाला यश आलं आणि पहिली संकरीत भेंडी बनवली गेली. नऊ इंच लांब भेंडीने त्यांना देशभरात ओळख बनवुन दिली. स्वतःला कसलेही तांत्रिक ज्ञान नसताना, कसली डिग्री नसताना, बद्रीनारायण ह्यांनी संकरीत बियांच्या उत्पादनासाठी स्वतःला वाहुन घेतले. वेगवेगळया पिकांची संकरीत बियाणी बनवण्यासाठी बद्रीनारायण ह्यांना खुप मेहनत घ्यावी लागली, ह्यासाठी ते स्वतः देशभरात हिंडले. अनेक राज्यांना भेटी दिल्या. अनेक गावे पालथी घातली.

• जिद्दी आणि चिवट लोकांसाठी सुदैवाचे दरवाजे उघडले जातातच. –

गुजरातमधल्या दाहोदमधुन एका दुरदर्शी शेतकऱ्यांकडुन आणलेल्या बीजांवर बारवालेंनी हायब्रीड सीड बनवले व संकरीत ज्वारीचे बी आपल्या शेतात पेरले. त्यांच्या पीकाची बातमी अमेरीकेच्या डॉ. फ्रीमन ह्यांच्यापर्यंत पोहचली. डॉ. फ्रीमन स्वतः बारवालेंच्या शेतात आले, आणि एका अडाणी भारतीय शेतकऱ्याने केलेली हायब्रीड शेती पाहुन प्रचंड आनंदी झाले. त्यांनी बारवालेंना वैज्ञानिक पद्धतीने ब्रिडींग शिकवली, त्यासाठी

त्यांनी सीडस क्लिनर, ट्रीटर, बॅग क्लोजर, अशी अनेक अत्याधुनिक साधने भेट दिली. मदतीला रॉकफेलर फाऊंडेशनचा एक कृषी-तज्ञ तरुण देखील मदतीला दिला. बारवालेंच्या प्रशस्त अंगणात मोजक्या काही मित्र अणि कुटूंबियांच्या साक्षीने, ११ नोंव्हेंबर १९६४ मध्ये महाराष्ट्र हायब्रिड सीडस कॉर्पोरेशन म्हणजे महिको कंपनीची स्थापना झाली. पुढे बारवाले स्वतः अमेरीकेत गेले, आणि त्यांनी डेअरी फार्मिंग आणि पोल्ट्री फार्मिंगचे तांत्रिक शिक्षण घेतले.कॅलिफोर्नियाच्या मुक्कामात त्यांनी बदाम, सॅलड आणि टोमॅटोची मॉडर्न शेती बघितली. अमेरीकन बीज कंपन्याची कार्यपद्धती शिकुन घेतली. ते सांगतात, “अमेरीकेत वास्तव्यास असताना मी कधीही हॉटेलात थांबलो नाही, अमेरीकन शेतकऱ्याच्या घरात राहीलो, त्यांच्यात मिसळलो, त्यांची जीवनशैली समजुन घेतली.”

पुढे ते स्वीडन, हॉलेंड, इंग्लंड, जपान आणि फिलीपिंसलाही जाऊन वेगवेगळया बि-बियाण्यांचा अभ्यास करुन आले. डॉ. बद्रीनारायण बारवाले आणि त्यांच्या टीमला जागतिक विश्व बॅकेने आमंत्रित केले व एका भव्य स्वागत सोहळा आयोजित करुन त्यांचा गौरव केला, ह्याशी जपलेली ही आठवण सांगताना बारवालेंचा उर भरुन येतो. दोन वर्षांपुर्वी, २४ जुलै २०१७ ला

बद्रीनारायण यांचं निधन झालं. आता कंपनीचा कारभार राजु बारवाले हा त्यांचा मुलगा पाहतो.

महिको कंपनीने आजपर्यंत तीस पिकांचे एकशे पंधराहुन अधिक संकरीत बियाणी तयार केली आहेत.वर्षाला जवळपास शंभर कोटी रुपये रिसर्च एंड डेव्हलपमेंटवर खर्च करणारी महिको कंपनी आपल्या देशासाठी आणि घाम गाळुन शेती करणाऱ्या बळीराजासाठी आज वरदान ठरली आहे. डॉ. बद्रींच्या आयुष्याचा अभ्यास करता करता मी खरोखर भारावुन गेलो आहे, आज माझं मन मला पुन्हा पुन्हा प्रश्ण विचारत आहे, एक निरक्षर पण देशप्रेमी व्यक्ती जर आपल्या कर्मयोगातुन शेकडो कोटी रुपयांची उलाढाल करणारी कंपनी उभा करु शकतो तर आपण आपला मनुष्यजन्म सार्थक करणारी एखादी भव्य दिव्य योजना का बनवु शकत नाही? आपल्या देशातल्या लाखो-करोडो गरजु लोकांचं जीवनमान वाढावं, आणि जगात आपल्या देशाचं नाव सन्मानानं घेतलं जावं, आपल्या सर्वांना, ह्या सर्व संपत्तीवान आणि धडपड्या उद्योगपतींसारखी एक ठळक ओळख मिळावी, ह्या एकाच शुभकामनेसह,

आभार आणि शुभेच्छा!

दानशूर हिरे व्यापारी; सावजीभाई ढोलकिया

तुम्ही कधी सावजीभाई ढोलकिया ह्यांचे नाव ऐकले आहे का? गुजरातमध्ये हिऱ्यांच्या पॉलीशसाठी जगप्रसिद्ध असलेल्या सुरत शहरामध्ये त्यांचा हिरे पॉलीश आणि विक्री करण्याचा व्यवसाय आहे. बाकी हिऱ्यांचे व्यापारी वेगळ्याच कारणासाठी चर्चेत असतात, पण सावजीभाई दरवर्षी चर्चेत असतात, टी. व्ही. वर येतात, ते एका वेगळ्याच कारणासाठी आपल्याकडे काम करणाऱ्या कर्मचार्यांना एकाहुन एक महागडी गिफ्टस दिल्यानं त्यांच्याकडं जगाचं लक्ष आपोआप वेधलं जातं.

एकेवर्षी त्यांनी आपल्या कंपनीत काम करणाऱ्या सातशे कर्मचार्यांना एका सार्वजनिक सोहळ्यामध्ये अलिशान कार भेट दिल्या तर एके वर्षी चक्क एकेक फ्लॅट बोनस रुपाने गिफ्ट दिला. आपल्या एम्प्लॉईजसाठी सावजीभाईंनी पन्नास कोटी रुपयांचा एक मदत फंड उपलब्ध करुन दिला आहे. तुम्ही तुमच्या कर्मचाऱ्यांची काळजी घ्या, तुमचे कर्मचारी तुमच्या ग्राहकांची काळजी घेतील,

असा सावजीभाईंचा सिद्धांत आहे. ते इतक्या मोठ्या मनाचे का आहेत? पगार सोडुन कर्मचाऱ्यांना अशा सोईसुविधा का देतात? कारण त्यांनीही त्यांनी जीवनाची सुरुवातही अशीच शुन्यापासुन केलेली आहे. हे सावजीभाई तोंडात सोन्याचा चमचा घेऊन जन्मले नव्हते.



चाळीस वर्षांपुर्वी अतिशय गरीबीतुन त्यांनी त्यांचा प्रवास सुरु केला होता. गरीबीचे दाहक चटके त्यांनी सोसले आहेत. धीरुभाई अंबानी, लक्ष्मी मित्तल आणि टाटा, बिर्ला असे शुन्यातुन शिखरावर पोहचलेले असे अनेक उद्योगपती भारताने पाहिले आहेत. पण आज मला तुम्हाला सावजीभाईंची अजुन एक गोष्ट सांगायची आहे. ह्या सावजीभाईंचा मुलगा अठरा वर्षांचा झाला, तेव्हा सावजीभाईंनी त्याला कुठे पाठवले? स्टॅनफोर्ड, किंवा ऑक्सफर्ड मध्ये नाही,

द्रव्य सावजी ढोलकिया ह्या तारुण्याच्या उंबरठ्यावर असललेल्या तरुण वारसदाराला त्यांनी दुर असलेल्या कोचीला पाठवले, केरळसारख्या अनोळखी प्रदेशात. सात हजार कोटींचा टर्न ओव्हर असलेल्या ह्या उद्योगपतीने त्याला कोचीला जाताना किती रुपये दिले असतील? फक्त सात हजार रुपये! त्याला ढोलकिया कुटूंबियाने केरळला रेल्वेने पाठवले, जाताना सावजीभाई त्याला म्हणाले, येणारे सहा महिने तु सामान्य माणुस बनुन जगशील. ह्या काळात तु कुठेही तुझी खरी ओळख जाहीर करणार नाहीस, तु स्वतः मेहनत करुन जगशील, हे सात हजार रुपये सुद्धा तेव्हाच खर्चशील. ही मोठी कंपनी पुढे तुलाच सांभाळायची आहे, पण त्याआधी कमीत कमी पुढचे सहा महीने बाहेरचं हे

कठोर जग बघुन ये. ह्या कालावधीमध्ये तु आम्हाला, किंवा तुझ्या मित्रांना कोणालाही संपर्क करणार नाहीस, तुझं आस्तित्व, तुझं स्वप्नं, तुला स्वतःच्या जीवावर घडावायची तुझी तीव्र इच्छा असेल, तर हे करणं, तुला सोपं जाईल. एकेक रुपया कमवण्यासाठी काय काय संघर्ष करावा लागतो, ते तुला समजलं तर तुझ्यामधली माणुसकी जिवंत राहील. आतापर्यंत करोडपती बनुन जगलेला, आणि आईवडीलांच्या पंखाखाली सुरक्षित असलेला, नुकताच बारावी पास झालेला हा कोवळा द्रव्य ढोलकीया निधड्या छातीने कोचीला पोहोचला. पण भाषा येत नसल्याने त्याला सुरुवातीचे काही दिवस कित्येक प्रयत्न करुन कुठल्याही, ऑफीसामध्ये, किंवा दुकानांमध्ये कसलीच नौकरीच मिळाली नाही. जवळचे पैसे झपाट्याने संपु लागले, नाईलाजाने त्याने एका चहाच्या टपरीवर चहा देण्याचे आणि कप विसळायची नौकरी पत्कारली. त्या दिवसांमध्ये त्याची कमाई चाळीस रुपये रोज होती. एकदा तर पैसे नसल्याने त्याला रेल्वे प्लॅटफॉर्मवर रात्र कुडकुडत काढावी लागली.

आपली ही आगळीवेगळी इंटर्नशीप संपवुन जेव्हा द्रव्य सुरतला वापस आला तेव्हा त्याचे जंगी स्वागत करण्यात आले. सावजीभाईनी त्यांच्या मुलाला दिलेली ही दुनियादारीची ट्रेनिंग, त्यांची ही एंडव्हेचरस असलेली गुप्त मोहीम, चहुकडे पसरली

आणि सगळीकडे एकच खळबळ उडाली. संपुर्ण सुरतमध्ये ह्याच्याच चर्चा होत्या, ह्या द्रव्यची संघर्षाची स्टोरी पेपरमध्ये छापुन आली, मिडीयातही आली आणि सगळे थक्क झाले. करिअरची सुरुवात करतानाच सावजीभाईंनी आपल्या मुलाला एक बहुमुल्य सुत्र सांगितलयं, हे गुपित आपण सर्वांनीही शिकुन घेतलं तर आपल्यालाही त्याचा खुप मोठा फायदा होईल. 'कंफर्ट झोन' तोडा. विपरीत परिस्थिती ओढवली तर त्यातही हसत खेळत आनंदी रहायची कला शिकुन घ्या. पैशापैक्षा मोठी गुप्त संपत्ती मनामध्ये दडलेली आहे. तिचे नाव हिंमत! पैशाचा अहंकार बाळगु नका. आपल्याएवढा पैसा नसलेल्यांना तुच्छ किंवा कनिष्ठ मानु नका. एकदा की मनाच्या तळाशी दडलेल्या साहस आणि हिंमतीचा साठा सापडला की मग पैशाच्या राशी उभा करणं, वाटतं तितकं अवघड नाही. सावजीभाईंनी आपल्या मुलाला दिलेले आगळे वेगळे धडे आपल्याही कामी येवो, ह्या मनःपुर्वक प्रार्थनेसह, आभार आणि शुभेच्छा!

The struggle you're in today; is developing the strength you need for tommorow!..

थायरोकेअरचा मुकुटमणी; आरोकिस्वामी वेलुमणी

आज मी तुम्हाला एका अजब माणसाची गजब गोष्ट सांगणार आहे. १९८२ मध्ये आपल्या खिशात पाचशे रुपये घेऊन दुर दक्षिणेतील शहर कोईबंतुर मधुन, वयाच्या सत्तावीसाव्या वर्षी, एक काळासावळा, माणुस व्ही.टी. स्टेशनला उतरला होता. ना कसलं शिक्षण, ना जवळ काही भांडवल, ना मराठीची ओळख ना इंग्लीशचा गंध, पण त्याच्या डोळ्यातली स्वप्ने भव्य होती. तशी मुंबई त्याला पुर्णपणे अनोळखी होती. मुंबईत आल्यावर दिवसभर तो नौकरी शोधायचा, आणि पहील्या पाच रात्री त्याने व्ही. टी. स्टेशनवर झोपुन काढल्या. दिवसभरात जेवणखाण्यावर तो फक्त पाच रुपये खर्च करायचा.

आणि पुढचे शंभर दिवस पुरेल इतकं प्रचंड भांडवल माझ्याजवळ आहे, अशा आनंदात वावरायचा. बऱ्याच ठिकाणी

नौकरीसाठी त्याला नाकारले जाते, पण काही दिवसांच्या स्ट्रगलनंतर त्याला एका कंपनीत जेमतेम पगाराची नौकरी भेटते. इमानेइतबारे काम करत तो नेटाने शिकत राहतो. एका इंट्रव्ह्युमध्ये त्याला प्रश्ण विचारला जातो, की माणसाच्या शरीरात थायरॉईड ग्रंथी कुठे असतात? त्याला त्या प्रश्णाचे उत्तर देता येत नाही, आणि हातातली नौकरी जाते. पण तो माणुस खरेच चक्रम होता, ही गोष्ट त्याने पक्की लक्षात ठेवली, आणि 'थायरॉईड' ग्रंथीवर प्रचंड अभ्यास केला, रिसर्च केला, इतका की त्याने त्य विषयात चक्क पी.एच.डी. मिळवली.

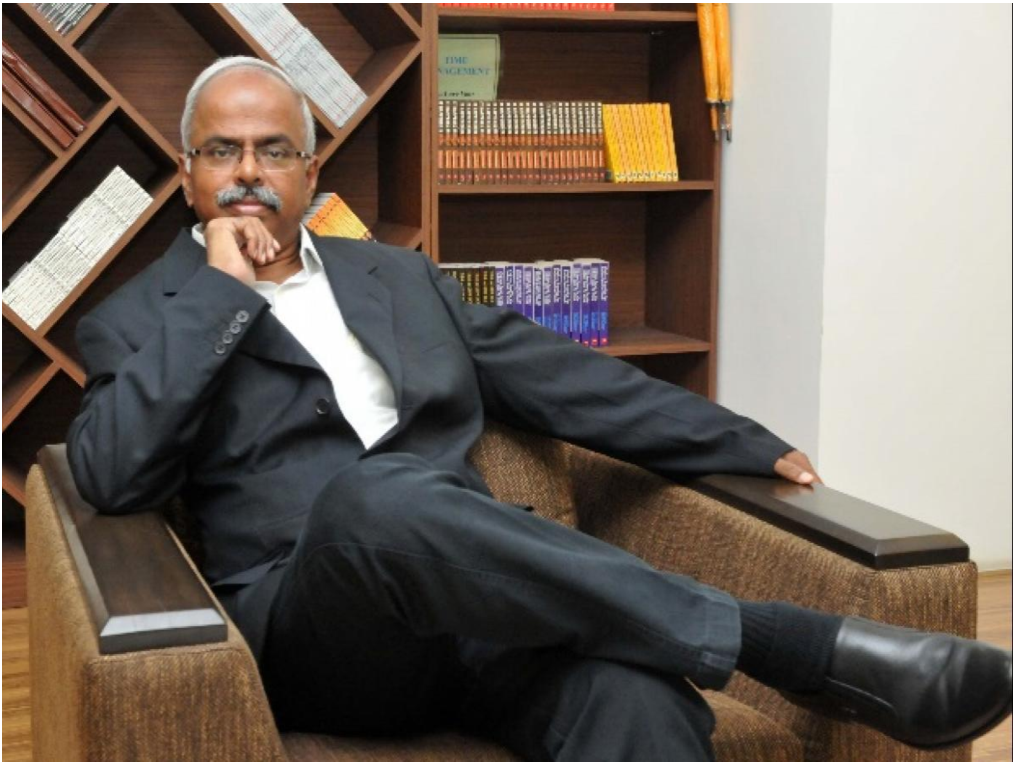
दहा वर्ष नौकरी करुन तो आता सदतीस वर्षांचा असताना, त्याच्या बॉसने ऑफीसच्या कामासंबंधीच्या सुचना देताना त्याला एकदा सांगितले, "इथे मी बॉस आहे, आणि मी सांगितलेले तुला इथे करावे लागेल." तसे पाहता ही खुप साधारण गोष्ट होती, प्रत्येक नौकरी करणाऱ्याला आयुष्यात कधीनाकधी ह्या वाक्यांचा सामना करावाच लागतो, पण हे पाणी वेगळं होतं, त्याने तात्काळ राजीनामा द्यायचा निर्णय घेतला आणि आता आयुष्यात कधीही नौकरी करणार नाही, अशी खुणगाठ बांधली. जवळ होते पी एफ चे दोन लाख रुपये आणि बायको आणि दोन मुलांना सांभाळण्याची जबाबदारी! अशा वेळी कोणी सुरक्षित नौकरी सोडण्याचा जुगार खेळत नाही. पण त्याने स्वतःची कंपनी

उभारण्याची ठरवले आणि आपल्या नव्या कंपनीत काम करण्यासाठी स्टेट बॅंकेत काम करणाऱ्या आपल्या पत्नीलाही नौकरी सोडायला लावली.

१९९२ मध्ये सुरु झालेल्या त्या कंपनीचं नाव होतं, ‘थायरोकेअर’ आणि सव्वीस वर्षात त्या कंपनीची आजची उलाढाल तीन हजार तीनशे करोड रुपये आहे आणि त्या माणसाचे नाव आहे, ‘आरोकीस्वामी वेलुमणी’! थायरोकेअर यशस्वी झाली, कारण कंपनीची आपल्या मांडणी आरोकीस्वामींनी फ्रॅंचाईजी मॉडेल वापरुन केली होती. कमी वेळात खात्रीलायक अचुक रिपोर्ट ही त्यांची ‘खासियत’ त्यांनी आजही जपली आहे.

पाचशे रुपयांपासुन सुरु झालेला अब्जोपती होण्यापर्यंतचा थक्क करणारा प्रवास, फक्त आणि फक्त आत्मविश्वासाच्या बळावर! आपल्यासारखेच संघर्ष करणारे हे लोक वीस पंचवीस वर्षात कुठल्याकुठे जातात, मग आपण आपली साधी छोटी स्वप्नेही पुर्ण करु शकणार नाही का? आपण सन्मानाचं, अभिमानाचं जगणं, जगु शकणार नाही का? एके ठिकाणी स्वामी विवेकानंद म्हणतात, ’’जसा तुम्ही विचार कराल, जसे तुम्ही चिंतन कराल, तसे तुम्ही व्हाल!’’ आपल्या आजुबाजुला अगणित, अनंत संधी लपलेल्या आहेत. ‘‘मागा म्हणजे मिळेल, शोधा म्हणजे

सापडेल.” जगात तेच उंची गाठतात, जे उठुन आपल्या आजुबाजुला योग्य संधी शोधतात, व ती नसेल तर निर्माण करतात.



अठराव्या शतकामधली एक मजेशीर गोष्ट आहे. युरोपमध्ये औद्योगीक क्रांती झाली आणि जगभरात आपला माल विकण्यासाठी युरोप अमेरीकेतील लोक बाहेर पडले. योगायोगाने इंग्लंड आणि अमेरीकेचे दोन बुट विक्री करणारे, सेल्समन

अफ्रीकेच्या एका छोट्या आणि मागासलेल्या, गरीब देशात पोहोचले. त्यांनी पाहीले की तिथे कोणीही बुट घालत नव्हते. ते पाहुन अमेरिकेचा सेल्समन निराश झाला, त्याने कंपनीला तार पाठवली, “येथे बिजनेसच्या संधी नाहीत, कोणीही बुट वापरत नाहीत.” तर दुसरीकडे अनवाणी पायाने चालणारे लोक ब्रिटीश सेल्समनने पाहीले, आणि तो प्रचंड उत्साहित झाला. त्याने तात्काळ कंपनीला कळवले, “व्यवसायाच्या प्रचंड संधी, कोणीही बुट वापरत नाही, संपुर्ण देश आपला ग्राहक होवु शकतो.” ज्याच्याजवळ पॉझिटीव्ह एटीट्युड असतो, त्यांना पटकन संधी दिसते.

माझे कित्येक वाचक मित्र आपापल्या आयुष्याशी झगडत आहेत, वेगवेगळया अवघड परिस्थितीचा सामना करत आहेत, पैसा, सुख, आनंद मिळवण्यासाठी धडपडत आहेत, त्यांचे मला खरोखर खुप कौतुक करावे वाटते. कारण परिस्थिती कितीही विपरित असली तरी, त्यांचा आत्मविश्वास आणि जगण्याची उमेद कायम आहे. संकटे आली की साधारण माणसं घाबरुन काम सोडणंच पसंत करतात, पण आकर्षणाच्या रस्त्यावर चालणाऱ्या वाटसरुंना हे पक्कं माहीत असतं की संकटामुळे काहीतरी नवीन करण्यची संधी मला मिळत आहे, आपल्या स्वप्नांवर भक्कम आणि दृढ विश्वास ठेवा, आज ना उद्या ते मुर्त स्वरुपात येणारच

आहे. तुम्ही पाहिजे ते सर्व काही प्राप्त करु शकता, तुम्हाला सर्व काही मिळु शकते. श्रद्धा ठेवा. अतुट विश्वास ठेवा. ह्रद्यापासुन प्रार्थना करा, पर्वताएवढी ध्येयं बाळगा, ती प्रत्यक्षात येईपर्यंत, वेडे होवुन, झपाटुन परिश्रम करा.   एक दिवस आपल्या सर्वांचे नाव थायरोकेअरच्या ‘वेलुमणी’ सारखे इतिहासात सोन्याच्या अक्षरांनी लिहले जावे, अशा शुभेच्छांसह,

आभार आणि मनःपुर्वक शुभेच्छा!..

Take a stand. Be known for your courage and confidence.

स्वप्नांचा पाठलाग करणारी रणरागिनी; इंद्रा नुयी

आज मी तुमच्यासाठी इंद्रा नुयीची गोष्ट सांगणार आहे. दक्षिण भारतातल्या एका कनिष्ठ मध्यमवर्गातली मुलीचा जगातली सर्वात मोठी बिव्हरेज कंपनी पेप्सीच्या अध्यक्षपदापर्यंतचा हा अदभुत प्रवास थक्क करुन टाकणारा आहे. इंद्रा नुयीने पेप्सीको ला नुसतं अंतर्बाह्य बदलुन टाकलं नाही, तर कंपनीचा नफा दुप्पट करुन दाखवला. आपल्या एक्स्ट्रा-ओर्डीनरी बिजनेस स्किल्समुळे कित्येक वर्ष ह्या मॅडम जगातल्या सर्वात शक्तीशाली महिलांच्या यादीत पहिल्या क्रमांकावर होत्या. तामिळनाडूतील प्रसिद्ध लेखिका अन्नपुर्णा यांनी इंद्रा नुयींचा संघर्ष, एका रिसेप्शनिस्ट पासुन कंपनीची सुत्रधार होण्यापर्यंतची वाटचाल आपल्या इंद्रा नुयी; अ बायोग्राफी या अप्रतिम पुस्तकामध्ये अक्षरशः जिवंत केली आहे.

इंद्रा कृष्णमुर्तीचा जन्म तामिळनाडूतल्या एका साधारण घरामध्ये झाला होता, त्यांच्या गावात नेहमीच पाण्याचा दुष्काळ असायचा. वडील एका बॅंकेत कर्मचारी होते. आई गृहिणी होती. इंद्रा लहानपणापासुनच अभ्यासु होती. इंद्राची आई, आणि आजोबा, इंद्राच्या मागे 'अभ्यास कर', 'अभ्यास कर', खुप मोठी हो, असा धोशा लावायचे. इंद्रा सांगते, कशा प्रकारे त्यांच्या अम्माने, इंद्राच्या आणि तिच्या इतर भावंडांच्या मनात 'तुम्हाला खुप खुप मोठी झेप घ्यायची आहे', असे भव्य दिव्य स्वप्नांचे बीज पेरले होते. अम्मा मुलांना घेऊन बसायची, सांगायची!..

"इंद्रा, तु या देशाची पंतप्रधान झाली आहेस, चंद्रिका, तु राष्ट्रपती हो पाहु, आणि नारायण तु मुख्यमंत्री हो, आता मला भाषणे म्हणुन दाखवा पाहु!..."

आणि तिघे मुले आनंदाने आपली भाषणे तयार करुन अम्माला म्हणुण दाखवायची. या स्पर्धेत जो पहिला येईल, त्याला अम्मा आपल्या हाताने गोड पदार्थ करुन भरवायची. अम्माने अजाण वयात केलेल्या या संस्कारामुळे लहानपणापासुनच इंद्राच्या मनात मला काहीतरी मोठे करायचे, मला खुप मोठे बनायचे आहे, या विचारांनी घर केले. इंद्राने भरपुर अभ्यास केला, व आयआयटी दर्जाच्या मानल्या गेलेल्या मद्रास ख्रिश्चन कॉलेजमध्ये एडमिशन मिळवले. तो काळ १९७० चा होता. पारंपारिक तामिळ

घरांमधल्या मुली फक्त गर्ल्स स्कुलमध्येच शिकत असत. इंद्राने मात्र आपल्या कुटूंबाच्या पाठबळावर ती चौकट तोडली. कॉलेजचे शिक्षण घेताना त्यांनी आपली संगीतातली रुची सोडली नाही. त्या एका रॉक बॅंडच्या सदस्य होत्या, तिथे त्या उत्तम गिटार वाजवायच्या. नुसतं अभ्यास एकं अभ्यास न करता, त्यांनी फ्रेंच भाषा आत्मसात केली. कॉलेजच्या कार्यक्रमांचे आयोजन करणे, देणगी जमवणे, क्रिकेट खेळणे, अशा प्रत्येक आघाडीवर त्यांनी आपली चुणुक दाखवली. महाविद्यालयीन शिक्षण संपल्यावर इंद्रासमोर दोन पर्याय होते, पहिला पर्याय तुलनेने सुरक्षित होता, त्याकाळाच्या बहुतांश मुली तेच करायच्या, शिक्षण क्षेत्र निवडून शिक्षिका किंवा प्रोफेसर बनणे, जास्तीत जास्त एखाद्या लॅबरोटरीमध्ये रिसर्च असिस्टंट बनुन लग्न करुन सुखाने आपले जीवन व्यतीत करणे. इंद्राची भव्य स्वप्ने तिला दुसरीकडेच खुणावत होती. तिने एम बी ए करायचे ठरवले. ही त्याकाळतली गोष्ट आहे, जेव्हा मुली एम बी ए अजिबात करत नसत. इंद्राने मार्केटींग मधुन एम बी ए करायचे ठरवले. घरातल्या सदस्यांनी इंद्राला विरोध केला,

”तुझ्या सगळ्या मैत्रीणी टिचींग किंवा रिसर्च मध्ये जात आहेत, मग तु एम बी ए का करत आहेस?”

पण इंद्राच्या दृढनिश्चयापुढे अम्माचेही काही चालले नाही, इंद्राने आय आय एम, कलकत्यामधुन बिजनेस मॅनेजमेंट पुर्ण केले. एम बी ए पुर्ण झाल्यावर इंद्राने टेक्सटाईल कंपनीपासुन आपल्या करीअरची सुरुवात केली. जॉन्सन एंड जॉन्सन कंपनीमध्येही काही काळ नौकरीचा अनुभव घेतला. ह्या नौकऱ्या करताना त्यांना तीव्रपणे जाणवु लागल्या, ह्या कंपन्या त्यांच्या मोठमोठ्या महत्वकांक्षांना पुर्ण करतील, अशा क्षमतेच्या नाहीत, इंद्राला संपुर्ण जग कवेत घ्यायचे होते, या छोट्या छोट्या घरट्यात तिचा जीव घुसमटु लागला होता.

आपली क्षमता सिद्ध करण्यासाठी एक नवे जग तिला खुणावु लागले होते, अमेरीका!.. अमेरीकेत जाऊन पुढचे शिक्षण घ्यावे, असा विचार तिच्या मनात घोळु लागला, पण जवळ पैसे नव्हते, ओळखी नव्हत्या, आणि कुणाचे मार्गदर्शनही नव्हते. धाडसी इंद्रा गोंधळुन गेली नाही, डगमगली नाही, घाबरली नाही. ती नेटाने पुढे चालतच राहीली. तिने अमेरीकेच्या येल युनिव्हर्सिटीमध्ये अप्लाय करायचे ठरवले. पुन्हा कुटूंबाचा तीव्र विरोध झाला. “तेवीस वर्षाच्या तरुण मुलीला एकटं इतक्या दुर सातासमुद्रापार कसे पाठवणार?“

“आता लग्नाचं बघा,” अशी दटावणी सुरु झाली.

अम्मा म्हणाल्या, “अमेरीकेत गेलीस तर लग्न कधी करशील? उशीर होईल. लग्न जमवताना अडथळे येतील.” इंद्राने पुन्हा आपल्या मधाळ वाणीने अम्माला आपल्या बाजुने करुन घेतले. तेव्हा कुणालाच माहित नव्हते हा एक धाडसी निर्णय पुढे इंद्राला जगातल्या सर्वात मोठ्या दोन नंबरच्या कंपनीच्या सर्वोच्चस्थानी नेऊन पोहचवणार आहे. येल स्कुल ऑफ मॅनेजमेंटमध्ये त्यांना प्रवेश मिळाला, त्यांना शिष्यवृत्तीही मिळाली, आणि नवा प्रवास, नवा संघर्ष सुरु झाला. कॉलेजची फिस तर भागली पण आपले रोजचे खर्च भागवण्यासाठी इंद्राला पार्टटाईम जॉब करावा लागणार होता. एका भारतीय मुलीला कोणीही जॉब देईना. कुठलाही आशेचा किरण दिसेना. परिस्थिती इतकी वाईट झाली की अखेर इंद्राने एका मोटेलमध्ये रात्री दहा ते पहाटे पाच असा रिसेप्शनिस्टचा जॉब स्वीकारला. हा रात्रीचा जॉब निवडण्याचे आणखी एक कारण म्हणजे संध्याकाळच्या शिफ्टपेक्षा रात्री काम करणाऱ्याला जास्त पैसे मिळायचे. अमेरीकेत शिकत असताना अशा कित्येक अडचणींना त्या हसत हसत सामोऱ्या गेल्या. मिळणाऱ्या तुटपुंज्या पगाराच्या मानाने अमेरीकेत सगळेच महाग असायचे. सर्व पैसे राहण्यात आणि खाण्याचा खर्च करण्यात संपुन जायचे. चांगले फॉर्मल कपडे घेण्यासाठी सुद्धा इंद्राकडे पैसे जमले नाहीत.



जिद्दीने संघर्ष करुन तिने येल स्कुल ऑफ मॅनेजमेंटमधुन आपला कोर्स पुर्ण केला, आणि अमेरीकेत आपल्या करीअरचा श्रीगणेशा केला. अमेरीकेतही आपल्या महत्वकांक्षा पुर्ण करणं, इतकं सोपं नाही, हे त्यांच्या लक्षात आलं. एकतर स्त्री, त्यातही अमेरीकन लोकांसाठी परकीय!..ही आपल्या कंपनीत काय करु शकेल, असे इंटर्व्हु घेणाऱ्यांचे भाव असायचे. कोणीही त्यांच्याकडे विश्वासाने बघायला तयार नव्हते. त्यांना नेहमीच दुय्यम दर्जाची

वागणुक मिळायची. इंद्राने ह्याही संकटाला सुवर्णसंधीत बदलुन टाकले. तिने आपला प्रत्येक सहकारी मग तो स्त्री असो वा पुरुष, अमेरीकन असो वा नॉन अमेरीकन, त्या प्रत्येकापेक्षा दुप्पट काम करायला सुरुवात केली, तिच्या या हार्डवर्कची दखल मॅनेजमेंटला घ्यावीच लागली.

१९८० मध्ये त्यांनी बोस्टन समुहात नौकरी स्वीकारली, तिथे त्यांनी सहा वर्ष आंतरराष्ट्रीय नितीमत्ता या प्रकल्पावर काम केले. या नौकरीमुळेच त्यांना एक बुद्धिमान व्यावसायिक अशी ओळख मिळाली. १९८६ मध्ये मोटोरोला कंपनीच्या त्या कॉर्पोरेट स्ट्रॅटेजी प्रेसिडेंट आणि डायरेक्टर झाल्या. आपल्या कारकिर्दितच त्यांनी पहिला पेजर जगासमोर आणला. एएसए ब्राऊन या कंपनीत काम करताना जॅक वेल्च यांचे लक्ष इंद्राकडे वेधले गेले, आणि १९९४ मध्ये त्यांना पेप्सिको आणि जनरल इलेक्ट्रीक या दोन कंपनीच्या सी ई ओ पदाचे प्रस्ताव आले. त्यांनी पेप्सिची निवड केली, पण त्यावेळी कंपनी अडचणीत आलेली होती. गगनाला भिडलेला कंपनीचा रेस्टॉरंट व्यवसाय अचानक ढासळु लागला होता. इंदिराने कंपनीची पुर्नरचना करुन तिला संजीवनी बुटी दिली. तिने कंपनीचे रुपडे बदलुन टाकले, अंतर्बाह्य सुधारणा केल्या, तिने पेप्सि कंपनीला एक नवाच जन्म दिला.आधी कंपनीची फास्ट फुड चेन बदलली, १९९८ मध्ये आपली स्पर्धक कंपनी ट्रॉपिकाना खरेदी

केली. २००१ मध्ये क्वॅकर ओट ला विकत घेतले, हे निर्णय पेप्सिको साठी अत्यंत महत्वाचे ठरले.

पुढची सोळा वर्ष इंद्रा पेप्सिकोमध्ये असेच अथक परिश्रम करत राहीली, २०१८ मध्ये त्यांनी पेप्सिकोमधुन निवृत्ती घेतली, पण तोपर्यंत जगाच्या कानाकोपऱ्यात एका भारतीय महिलेचे मॅनेजमेंट कौशल्यांचा गाजावाजा झाला होता. लोक आज अमेरीकेत भारतीयांना आदराने बघतात, त्याचे कारण इंद्रा नुयी आणि त्यांच्यासारख्या असंख्य मेहनती आणि कल्पक अनिवासी भारतीयांनी दाखवलेली चमकदार कामगिरी आहे.

इंद्रा नुयीची कौशल्ये आणि आर्थिक समज पाहुन अमेरीकेन सरकारने त्यांना आपली सर्वोच्च वित्तीय संस्था, म्हणजे फेडरल रिझर्व्ह बॅंकेच्या संचालक मंडळामध्ये घेतले. त्यांचे नागरीकत्व परदेशी असले तरी इंद्रा नुयी आजही मनाने पुर्ण भारतीयच आहेत, त्यांच्या दैनंदिन जीवनात त्या भारतीय परंपरेचंच पालन करतात. शुन्यातुन उभा राहुन, ह्या जगाच्या नकाशावर आपले स्वतःचे आगळेवेगळे स्थान निर्माण करणाऱ्या प्रत्येकासाठी इंद्रा एक विशेष प्रेरणास्थान बनली आहे.

Progress is often equal to the difference between mind and mindset!...

कॉर्पोरेट गांधी - नारायणमूर्ती

वर्ष 1978! नारायण मुर्ती तेव्हा पटनी कॉम्पुटरमध्ये नौकरी करत होते, कंपनीच्या काही कामानिमीत्त ते ऑनसाईट म्हणजे पॅरीसला गेले होते. जाताना ते विमानाने गेले होते, काही महिन्यांनी त्यांचे काम पुर्ण झाले, नारायण मुर्ती यांच्या मनात साम्यवाद आणि डाव्या चळवळीविषयी आकर्षण होते, तेव्हा वापस येताना त्यांनी विमानाने न येता, एकामागे एक देशांना भेटी देत येण्याचा मार्ग निवडला. त्यांना मिळालेली संपत्ती त्यांनी तेथील गरजुंना दान केली आणि सोबत प्रवासापुरते फक्त चारशेपन्नास डॉलर्स ठेवले. ह्या प्रवासात ते साम्यवादी देशांना भेटी देऊ शकणार होते, आपल्या देशात आणि डाव्या देशांमध्ये असलेला फरक ते अनुभवणार होते. विवीध लोकांशी संवाद साधणार होते. पॅरीसमधुन बाहेर पडून अनेक देशांमधुन प्रवास करुन ते बल्गेरीयात पोहचले, तेव्हा एक आक्रित घडले. एका ट्रेनच्या प्रवासात, ते सोबतच्या एका सहप्रवाशी स्त्रीला देश आणि तिथल्या कार्यपद्धतीबद्दल विचारपुस

करु लागले. दुर्दैवाने ती स्त्री मुलुखाची संशयी होती. तिला वाटले, की नारायण मुर्ती गुप्तहेर आहेत, जे आपल्या देशाविषयी माहिती जमा करत आहेत.

तिने गस्तीवर असलेल्या पोलिसांना हा माणुस संशयास्पद असल्याची तक्रार केली.

नारायण मुर्तींना त्या अज्ञात प्रदेशात अटक झाली. त्यांचं काहीएक ऐकुन घेतलं गेलं नाही,

त्यांच्याजवळचं सगळं सामान जप्त केलं गेलं. त्यांना एका आठ बाय आठ च्या खोलीत डांबुन ठेवलं गेलं.

तब्बल बाहत्तर तास!

जेवायलाही दिलं गेलं नाही. त्या खोलीला खिडकी नव्हती, ना टॉयलेटची व्यवस्था होती.

नारायण मुर्ती प्रचंड घाबरले होते, कोणीही त्यांचं ऐकुन घेत नव्हते. आता जगु की वाचु, इथुन बाहेर कसे पडु, काहीच समजत नव्हते, तीन दिवसांनी पोलीसांनी त्यांना बाहेर काढले, अत्यंत अपमानास्पद वागणुक देत, त्यांना बल्गेरीयाच्या बाहेर हाकलण्यात आले, त्यांचे कपडे, सामान, पैसे दिलेच नाहीत, वर सुनावले, “भारत बल्गेरीयाचा मित्र आहे म्हणुन तुम्हाला जिवंत सोडत आहोत.” नारायण मुर्ती त्यांच्या आत्मचरित्रात म्हणतात, ते बाहत्तर

तास आठवले की आजही अंगाचा थरकाप होतो. त्या जीवघेण्या घटनेनंतर, कित्येक महिने मुर्ती खोलवर डिप्रेशनमध्ये गेले होते. ह्या घटनेने त्यांच्या जीवनावर खुप परिणाम केला.

असला दहशतवादी डावा साम्यवाद त्यांना अजिबात रुचला नाही, त्यांनी मनोमन ठरवले, "मी एक कंपनी उभा करीन, प्रचंड मोठी कंपनी, " "त्या कंपनीत माझ्या देशातल्या लाखो, करोडो लोकांना रोजगार मिळेल. सॉफ्टवेअर क्षेत्रातली जगातली सर्वात मोठी कंपनी उभा करीन, त्यासाठी माझं सर्वस्व देईन." आपल्या करीअरमधला सर्वात मोठा जुगार खेळुन त्यांनी पटनी कॉम्पुटरमधला सुरक्षित आणि चांगल्या पगाराचा जॉब सोडला.

गाठिशी फार पैसे नसताना नवा डाव मांडला.

१९८१ मध्ये सुरु झालेली कंपनी हेलकावे खात सुरु होती. पहील्या दहा वर्षात काही खास झाले नव्हते. लायसन्स राज मध्ये सरकारी बाबुंचा उद्योजकांना प्रचंड त्रास होता. १९९० मध्ये कंपनीतल्या बाकीच्या सात पार्टनर्सनी इन्फोसीसला विक्री करुन ह्यातुन बाहेर पडण्याचा मार्ग सुचवला. मुर्ती प्रचंड अवस्थ झाले. जणु नारायण मुर्तींच्या डोळयासमोरच त्यांच्या अपत्याचा गळा घोटला जात होता. कंपनी विकण्याच्या प्रस्तावाला त्यांनी प्रखर विरोध केला. "फक्त थोडे दिवस थांबा, मला काळोखामध्ये आशेचा किरण दिसत आहे." हा आशेचा किरण काय होता

त्यांनाही माहित नव्हते, पण त्यांची तळमळ प्रार्थना सच्ची होती. १९९१ मध्ये तो आशेचा किरण उजडला, जागतिकीकरण झाले, भारत मुक्त अर्थव्यवस्था झाला. लायसन्स राज संपला.



पुढच्या दहा वर्षात इन्फोसीसने इतिहास घडवला. इन्फोसीसचा ९२ रुपयांचा शेअर आठ वर्षात दहा हजार रुपयांपेक्षा जास्त भावाने विकला गेला, तो चक्क १४६ पटींने वाढला. हा विक्रम आजपर्यंत कुणालाही मोडता आला नाही. २००० साली इन्फोसीसने २००० करोड रुपये निव्वळ नफा कमवला होता. २०१० मध्ये तो चौदा हजार करोड रुपये होता. आजकाल तो पंचवीस हजार करोड असतो. दोन लाख कर्मचारी, जगभरातल्या सर्व प्रमुख शहरांमध्ये अलिशान ऑफीसेस! पगारासोबत कंपनीचे शेअर्स देऊन, इन्फोसीसने ड्रायव्हर आणि कॅंटीनवाल्यापासुन प्रत्येक कर्मचाऱ्याला करोडपती बनवलं. फक्त एका माणसामुळे हे शक्य झालं, एन आर नारायण मुर्ती!

त्यांनी बघितलेल्या एका स्वप्नामुळे हा प्रवास शक्य झाला. बुल्गेरीयात झालेल्या त्या अपमानाने त्यांना विलक्षण शक्ती दिली. गांधीजींना धक्के मारुन बाहेर काढण्याशी मिळताजुळता हा प्रसंग, मुर्ती पेटुन उठले. म्हणुन की काय जगाने त्यांना नवं नाव दिलं, “कॉर्पोरेट गांधी!” मुर्तींनीही हे नाव सार्थ केले. अरबपती म्हणण्याइतके श्रीमंत झाल्यावरही उतले नाहीत, मातले नाहीत. दोन हातांनी गरीबांना भरभरुन देत राहीले. कंपनी आर्थिक समृद्धीच्या उच्चशिखरावर असताना गेली तीस वर्ष मुर्ती दांपत्य, आपल्या बेंगलोरच्या जयनगरच्या फ्लॅट्मध्ये साधेपणाने राहीले.

वीरपन्नने अपहरणाची धमकी देऊनही, सरकारकडुन सुरक्षा नाकारली. कित्येक वर्ष त्यांनी आणि त्यांच्या पत्नी सुधा यांनी घर-कामाला नौकरही ठेवला नाहीत. विमानात नेहमी इकॉनॉमी क्लासनेच प्रवास केला.

मित्रांनो, एका डिप्रेशननेच मुर्तींना ही असाधारण व्यक्तिमत्व बनवले. आपल्या आयुष्यात जर डिप्रेशन-फीप्रेशनसारखे प्रकार आले असतील तर आपणही पेटुन उठुया. भव्य स्वप्ने मनःपटलावर मांडुया, दिवसातुन चौदा-सोळा तास प्रामाणिकपणे झोकुन देऊन, आपलं काम करुया. जगाला रोज एका नव्या मुर्तींची गरज आहे. चला, आपण जग बदलुया!

आभार आणि शुभेच्छा!

जिंकण्याची जिद्द – राजीव बजाज

ते काळ १९९० चा होता. स्कुटर बनवणारी बजाज ऑटो कंपनी आपल्या दुचाकी आणि तीनचाकी वाहन विक्रीच्या अत्युच्च शिखरावर पोहोचली होती. मार्केटमधली पंच्याहत्तर टक्के वाहने फक्त एकट्या बजाज ऑटोमध्ये बनवली जायची. त्याकाळात दुचाकी वाहनविक्रीच्या क्षेत्रात एस्कॉर्ट, एनफिल्ड, एलएमएल आणि कायनेटीक ह्या त्यांच्या सर्व स्पर्धकांचा एकुण मार्केट शेअर होता, पंचवीस टक्के!न तीनचाकी वाहनांमध्ये म्हणजे ऑटो विकण्यात तर बजाजची मोनोपल्लीच होती. नव्वद टक्के तीनचाकी ऑटो बजाजचे असायचे. राहुल बजाज ह्यांनी प्रचंड परिश्रम घेऊन कंपनी ह्या लेव्हलला नेऊन ठेवली होती. मात्र राजीव बजाज ह्या त्यांच्या उत्तराधिकाऱ्याने जेव्हा कंपनीची सुत्रे हातात घेतली तेव्हा मात्र बजाजच्या साम्राज्याला एकामागोमाग धक्के बसण्याची सुरुवात झाली.

ब्रिजमोहन मुंजाल ह्यांच्या हिरो कंपनीने जापानी कंपनी होंडा सोबत भागीदारी केली, आणि भारताच्या वाहन मार्केटमध्ये

पहिल्यांदा एक परवडेल अशा दरात मोटरसायकल बाईक आणली, तिचे नाव सीडी-१००! हिरोहोंडा सीडी-१०० चे भारतीयांमध्ये आकर्षण निर्माण झाले, इतके दिवस लोकप्रियतेच्या शिखरावर असलेल्या टु स्ट्रोक स्कुटरपेक्षा फोरस्ट्रोक हिरोहोंडाची बाईक अधिक देखणी, शानदार आणि अधिक स्टायलिश होती. आतापर्यंत एकहाती साम्राज्य उपभोगलेल्या, बजाज ऑटो समोरचे आव्हान आता दिवसेंदिवस बिकट होत चालले होते आणि मग १९९४-९५ च्या सुमारास आली गेमचेंजर बाईक, 'स्पेंल्डर'! आणि तिने तर स्कुटर्सचे मार्केटच संपवले. अक्षरशः उध्वस्तच केले. काही वर्षांपुर्वी भरघोस नफा कमवणारा बजाज ऑटो उद्योग नफ्यातुन तोट्यात गेला. पहिल्याच वर्षात एका दणक्यात तब्बल अठरा लाख स्पेंल्डर विकल्या गेल्या. लाखो स्कुटर्स मात्र तशाच धुळ खात पडुन राहील्या.

बजाज ऑटोचे मॅनेजिंग डायरेक्टर राजीव बजाज यांच्यासाठी ते दिवस खडतर होते. आजही ते दिवस आठवुन ते भावुक होतात, म्हणतात, "मला त्या काळात तीव्र नैराश्याने ग्रासले होते."

"आमची हिरोहोंडासोबत जीवघेणी स्पर्धा सुरु झाली होती, पण आम्ही केलेला प्रत्येक उपाय अपयशी होत होता."

“बजाजने जपान कंपनी कावासाकीसोबत हातमिळवणी करुन नवनवीन बाईक मार्केटमध्ये आणल्या खऱ्या, पण होंडाच्या बाईकपुढे त्यांची धुळधाण होत होती.”

“त्यातल्या त्यात बॉक्सर आणि कॅलिबर बऱ्या चालत होत्या, पण मी समाधानी नव्हते.”

अशातच राहुल बजाज ह्यांनी आपल्या मुलाला एकदा जाहीररीत्या चिडवले, “मी माझ्या कंपनीला पाच कोटींवरुन पाच हजार कोटी रुपयांवर पोहचवले होते, मी नेहमी नंबर वनच राहीलो आणि माझी अपेक्षा आहे की, तुम्ही सुद्धा नंबर वन राहीले पाहिजे.” त्यांच्या ह्या शब्दांना खरं करण्यासाठी राजीव बजाज ह्यांनी पाच सहा वर्ष अफाट मेहनत केली. आतापर्यंत त्यांचा संपुर्ण फोकस फक्त आणि फक्त स्पेंल्डर आणि होंडाच्या किफायतशीर गाड्यांना टक्कर देणाऱ्या बाईक बनवण्यावरच होते, पण एके दिवशी निसर्गोपचार केंद्रात काही दिवसांसाठी सुटीवर असताना, त्यांना आपल्या उज्जवल भविष्याचा एक रस्ता सापडला.

ते म्हणतात,

“अचानक एके दिवशी मला साक्षात्कार झाला, मी एका अशा युद्धाच्या मैदानात लढत होतो, जिथले नियम मी बनवले नव्हतेच!”

“मी युद्धाचे मैदानच बदलुन टाकायचे ठरवले, आणि मी एका नव्या प्रॉड्क्टवर माझे संपुर्ण लक्ष केंद्रित केले.“

“एक अशी बाईक जी फक्त मायलेजसाठी ओळखली जाणार नाही, ती चालवणाऱ्याला प्रतिष्ठा प्रदान करेल.”

बजाजने एका नव्या श्रेणीची दिमाखदार स्टायलीश बाईक बाजारात उतरवली, त्यासाठी बजाजने स्वतःमध्ये आमुलाग्र बदल केले, परंपरागत मॅन्युफॅक्चरींग बदलली, आतापर्यंत वापरत असलेली कालबाह्य मार्केटींगची पद्धत बदलली, बजाज शोरुम्सचं रुपडं पालटवण्यात आलं, त्यांनी आपली सर्हिसिंग सेंटर नव्या रुपात सज्ज केली, त्यांच्या जाहिराती, त्यांच्या प्रसिद्धीची तंत्र, सगळं काही नवनवीन रुपात सादर केलं गेलं, एवढंच नाही तर बजाज ऑटोची ओळख बनलेला, लोकांच्या मनात ठसलेला बजाजचा जुना लोगोसुद्धा बदलण्यात आला आणि इतकं सगळं करुन नवी बाईक मार्केटमध्ये आणली गेली आणि अपेक्षेप्रमाणे त्या बाईकने भारतातच काय जगभरात तहलका उडवला.

“बजाज पल्सर!”

२००३-०४ पासुन पल्सरने बजाज उद्योगाला नवसंजीवनी दिली, कित्येक वर्ष तोट्यात असलेला बजाजसमुहाला फायद्यात आणले. होंडा आणि बजाजमध्ये प्रतिमहीना काही लाख गाड्यांचा फरक असायचा, पल्सरने दोघांनाही समान पातळीवर आणुन ठेवले. इतकंच नाही, राजीव बजाज ह्यांनी एकामागोमाग एक, अशा गेमचेंजर बाईक्स बाजारात आणल्या. श्रीलंका, बांग्लादेश, द. अफ्रिका, ब्राझील, अर्जेंटीना अशा कित्येक देशांमध्ये आज त्यांच्या बाईक्स निर्यात होतात. केटीएम ह्या परदेशी ब्रॅन्डचा मोठ्ठा हिस्सा त्यांनी विकत घेतला, जो आज भारतातच नाही तर युरोपमध्ये सुद्धा प्रचंड लोकप्रिय होत आहे. मागच्या वर्षात तर के टी एम ह्या कंपनीने हार्लि डेव्हीडसनपेक्षा ही जास्त बाईक विकल्या गेल्या, ह्या घटनेने युरोपमध्ये खळबळ माजली होती.

राजीव बजाज आपल्या ह्या यशाचं रहस्य कशाला देतात?

योगासने –

राजीव बजाज हे कसलेले योगापटु आहेत, त्यांचे पुण्यामध्ये व्ही. अय्यंगार नावाचे एक योगगुरु आहेत. राजीव प्रांजळपणे मान्य करतात की कठिण समयामध्ये निर्णय क्षमता घेण्याची ही शक्ती त्यांना नियमित योगासनामुळेच प्राप्त झाली आहे. स्वतःच्या शरीराला चुस्त आणि शिडशिडीत ठेवल्याने त्यांचा उत्साह टिकुन

राहतो आणि नवनवीन कल्पना सुचतात, त्यांची अंमलबजावणी करता येते.

होमिओपॅथी –

होमिओपॅथी हा सुद्धा राजीवचा अगदी जिव्हाळयाचा विषय आहे. होमिओपॅथी आणि त्याद्वारा केल्या जाणाऱ्या उपचारांवर त्यांची प्रगाढ श्रद्धा आहे. आपण खोल निराशेच्या गर्तेत असताना होमिओपॅथी आणि नॅचरोपॅथीचे उपचार घेतल्यामुळेच आपल्याला नवसंजीवनी मिळाली असे त्यांनी अनेकदा जाहीरपणे सांगितले आहे.

अभ्यास –

राजीव बजाज हे मेकॅनिकल इंजिनीअर आहेत, ते शिकले पुण्याच्या कॉलेजमध्ये! सर्व बिजनेस टायकुनचे राजपुत्र जेव्हा स्टॅनफोर्ड आणि हॉवर्ड बिजनेस स्कुलमध्ये शिकण्यामध्ये धन्यता मानत होते, त्या काळातही राजीव भारतातच शिकले. पण मॅनेजमेंटपासुन अर्थव्यवस्थेपर्यंत आणि शरीरशास्त्रापासुन तंत्रज्ञानापर्यंत प्रत्येक शास्त्रात त्यांचा गाढा व्यासंग आहे, मोजक्या, नेमक्या आणि खुमासेदार शब्दांमध्ये व्यक्त होण्याच्या कलेतही ते पारंगत आहेत. अनुभव असल्यास त्यांच्या ट्विटर अकाउंट वर

एक नजर टाका. ‘कल्पनाशक्ती आणि विचारशक्ती’ ह्या दोन्ही बाबतीत ते जबरदस्त प्रतिभासंपन्न आहेत, ह्यामागे त्यांचे स्वतःचे कित्येक वर्षांचे कष्ट आहेत, यांची खुसखुशीत, शैलीदार भाषणं ऐकणं म्हणजे बोद्धीक मेजवानी असते.



मार्केटींगचे तंत्र –

व्यवसायाने इंजिनीअर असुनही राजीव बजाज ह्यांचे मार्केटींगचे तंत्र केवळ अफलातुन आहे. त्यांना गोष्टी बनवायला आवडतात आणि त्यांची अजुन छान गोष्ट बनवुन विकायला

आवडतात. आयएनएस विक्रांत भंगारात निघाली होती, आणि बजाज ऑटोने ते भंगार जहाज लोखंडासाठी खरेदी केलं, पण मिडीयाने त्याचा खुपच गाजावाजा केला. अगदी अति म्हणावं, इतका! संधीचा फायदा उचलणार नाहीत, ते राजीव बजाज कसले! त्यांनी आपल्या नव्या गाडीचे नाव बदलुन ते विक्रांत ठेवले, जाहीरातींमध्ये ही आयएनएस विक्रांतचा जाणुन बुजुन उल्लेख करण्यात आला आणि अपेक्षेप्रमाणे देशप्रेमाशी संबंध जोडला जाऊन ह्या विक्रांत बाईक देशभरात तुफान खपल्या.

प्रामाणिकपणा आणि माणुसकी –

बजाज ऑटोचा आकुर्डीचा स्कुटर बनवणारा प्लांट बंद करावयाचा होता तेव्हाची गोष्ट! मागणी नसताना स्कुटर बनवणे आता बजाजला परवडत नव्हते पण कर्मचाऱ्यांना नौकरीवरुन काढुन टाकणे म्हणजे डोकेदुखीला आमंत्रण होते. ऑटो इंडस्ट्रीमध्ये युनियनची दादागिरी, संप, दंगल ह्या गोष्टी पाचवीला पुजलेल्या असतात. पण राजीव बजाजनी शक्कल लढवली, त्यांनी कंपनीच्या मुख्य प्रवेशद्वारावर नोटीस लावली, “तुम्ही इतके वर्ष मन लावुन कंपनीची सेवा केली त्याबद्दल आम्ही आपले आभारी आहोत, आता घरी जा, कुटूंबाला वेळ द्या, मुलांसोबत नातवांसोबत मनसोक्त खेळा!” अजुन तुम्ही जितके वर्ष ह्या कंपनीत काम केले असते, तितक्या वर्षांची पगार तुम्हाला कंपनी काम न

करता देणार आहे.'' सत्कीच्या सेवानिवृत्तीला विरोध झाला असता, पण अशा प्रकारच्या एप्रोचने बजाजच्या कर्मचाऱ्यांची मने जिंकली. कंपनीच्या निरोप समारंभाला राहुल आणि राजीव बजाज दोघेही जातीनं उपस्थित राहीले. त्यांनी कारखान्यातल्या आपल्या शेवटच्या दिवशी फेटे घालुन मोठ्ठी मिरवणुक काढली आणि पाणावलेल्या डोळ्यांनी प्राणाहुन प्रिय असलेल्या कंपनीच्या मालकांना जड अंतःकरणाने निरोप दिला. मालक आणि कर्मचारी दोघांच्याही मनात असलेल्या कृतज्ञतेचं इतकं दुर्मिळ उदाहरण जगाच्या इतिहासात नाही. राजीव बजाज ह्यांचे हे सारे गुण आपल्यातही यावेत, ह्या एकाच शुभकामनेसह, आभार आणि शुभेच्छा!

"'सुर्यास्त' हा 'सुर्योदय' होण्यासाठीच होत असतो."

ध्वजारोहक - कुमार मंगलम बिर्ला

---

१ नोव्हेंबर १९९५!

वेळ - सकाळी नऊ वाजुन तीस मिनीटे!

स्थळ - अमेरीका

घटना – आदित्य विक्रम बिर्ला वयाच्या अवघ्या बावन्नाव्या वर्षी प्रोस्ट्रेट कॅंसरमुळे हे जग सोडुन गेले.

'आदित्य विक्रम बिर्ला' हे खरंच बिर्लांच्या इतिहासातलं सोनेरी पान आहे.

आदित्य विक्रम बिर्ला हे लहानपणापासुनच विलक्षण बुद्धिमान होते, आणि त्यांच्या लहानपणापासुनच त्यांचे आजोबा घनश्यामदास बिर्ला ह्यांनी आदित्यना पुढच्या बिजनेस एक्सपांशन साठी विशेष ट्रेनिंग देऊन तयार केले होते. आपल्या विलक्षण बुद्धीप्रतिभेच्या जोरावर आदित्यने कार्बन ब्लॅक, कॉस्टीक सोडा, सिमेंट, मेटल्स, टेक्सटाईल्स आणि टेलीकॉम ह्या सर्वच क्षेत्रात जबरदस्त गरुडभरारी घेतली. आपल्याजवळ वेळ नाही हे जणु

काही त्यांना माहीतच होते, कलकत्यात रुजलेल्या बिर्लांच्या उद्योग समुहाचे नाव आदित्य विक्रम बिर्लांनी, मुंबईत स्थलांतर करुन जगाच्या नकाशावर सोन्याच्या अक्षराने कोरुन टाकले होते, फक्त वीस वर्षांचे असताना त्यांनी आपल्या वडीलांचा परांपरगत बिजनेस जॉईन केला आणि फक्त पुढच्या तीस वर्षात त्यांच्या समुहाच्या १४ देशात एकसष्ट कंपन्या नेत्रदिपक प्रगती करत होत्या.

दिर्घायुषी जगणाऱ्या बिर्ला कुटुंबात एक अघटित घटना घडली, काळाचा आघात झाला आणि बसंतकुमार बिर्लांचे एकुलते एक पुत्र आदित्यविक्रम गेले. जगभरात अवाढव्य पसरलेला आदित्य बिर्ला समुह एका रात्रीत पोरका झाला, नुकत्याच झालेल्या कोटुंबिक वाटण्यांमुळे बिर्ला समुहात फाटाफुट झाली होती. इतर बिर्ला कंपन्या जागतिकीकरणाच्या दणक्यामुळे, खुल्या स्पर्धेमुळे, संकटात सापडल्या होत्या, जेव्हा त्या आपले आस्तित्व टिकवण्यासाठी संघर्ष करत होत्या, अक्षरशः झगडत होत्या, फक्त प्रचंड उर्जावान असलेले आदित्य विक्रमच काय ते प्रखर सुर्यासारखे जगात तळपत होते आणि अचानक त्यांचाच सुर्यास्त झाला, सगळीकडे अचानक अंधकार पसरला,

लोक म्हणाले, बिर्लांची ही युनिटसुद्धा बुडणार! पण आपल्या वडीलांची अधुरी स्वप्नं पुर्ण करण्यासाठी त्यांचा फक्त अठ्ठावीस वर्षांचा उत्तराधिकारी निश्चल पहाडांसारखा आव्हांनांना

परतवुन लावण्यासाठी आणि आदित्यविक्रम ग्रुपला नव्या शिखरांवर पोहचवण्यासाठी सज्ज झाला, त्याचे नाव कुमारमंगलम बिर्ला!

असं म्हणतात, थोर लोकांची नियती आधी कठोर परीक्षा घेते, आणि त्यात जर का तो तावुन सुलाखुन निघाला की मगच त्याला हवे ते दान भरभरुन त्याच्या पारड्यात टाकते, कल्पना करा, एकीकडे वडील नुकतेच गेलेले आहेत, एवढं मोठं दुःख पचवुन तरुण कुमारमंगलम ऑफीसमध्ये महत्वाच्या अधिकाऱ्यांशी चर्चा करायला बसले आहेत, आणि अचानक आदित्य बिर्लांच्या आठवणीने कंपनीचे मुख्य अधिकारीच जोरजोरात हुंदके देऊन रडायलाच लागतात, कुमारमंगलम बिर्लांनी वडीलांचे अकाली सोडुन जाणे, कसे पचवले असेल? पण त्यांनी हे केले.

१९९४ मध्ये सोळा हजार कोटी रुपयांचा टर्नओव्हर करणारा समुह कुमारमंगलम ह्यांच्या कोवळ्या आणि तरुण हातात आला तेव्हा अनेक लोकांनी त्यांच्या क्षमतेविषयी शंका उपस्थित केल्या. पण आदित्य विक्रम बिर्ला जाता जाता आपल्या तगड्या उत्तराधिकाऱ्याला तयार करुनच गेले होते. भारतातला हा सर्वात तरुण उद्योगपती भलताच चिवट होता, आजही आहे, सर्वात आधी त्याने स्वतःचे बॅक-ऑफीस व्यवस्थित केले, आल्याबरोबर आपल्या समुहात त्याने महत्वाच्या वरिष्ठ पदांवर नव्या दमाचे

तब्बल तीनशे पंचवीस तरुण सिनीअर एक्जीक्युटीव्स नियुक्त केले. नव्या सहकाऱ्यांना निवडण्यासाठी कुमारमंगलम बिर्ला आयआयटी, आयआयएम आणि अनेक बिजनेस स्कुलमध्ये स्वतः जायचे. नव्या सक्षम, टेक्नोक्रॅट, आक्रामक आणि तडफदार अधिकाऱ्यांची एक फळीच त्यांनी उभा केली. कुमारमंगलम बिर्लांनी समुहाला पुढे नेण्यासाठी कोणकोणते मार्ग चोखाळले, ह्यावर एक नजर टाकु.

• **स्वतःची शक्तिस्थाने बळकट करा. –**

आल्याबरोबर त्यांनी एक महत्वाचा निर्णय घेतला, आदित्य बिर्ला समुह फक्त अशा कंपन्यामध्येच सक्रिय राहील, ज्या क्षेत्रात कंपन्या अव्वल आहेत किंवा अग्रणी आहेत. तोट्यातल्या कंपन्या त्यांनी विकुन टाकल्या आणि आपले संपुर्ण लक्ष फक्त आपल्या दुभत्या गायींकडे केंद्रित केले.

उदा. सिमेंट उद्योग!

ग्रासिम ह्या आपल्या सिमेंट कंपनीला मजबुत करण्यासाठी त्यांनी आधी दिग्विजय सिमेंट खरेदी केली मग गुजरातमधल्या बांगड नावाच्या चिवट उद्योगपतीसोबत संयमाने वाटाघाटी करुन धाराणी सिमेंट खरेदी केला, आणि नंतर तर सिमेंट क्षेत्रातला सर्वात मोठा जायंट एल एंड टी सिमेंट उद्योगच खरेदी करुन ताब्यात

घेतला. बिर्ला समुह आज जगातील दहावा सर्वात मोठा सिमेंट उत्पादक आहे.

असंच त्यांनी टेलीकम्युनिकेशन क्षेत्रातही केलं, एटी एंड टी ही दिग्गज कंपनी खरेदी केली व ती कंपनी आज आयडीया म्हणुन ओळखली जाते. दक्षिण भारतातल्या त्रिनेत्रा आऊटलेटस चे २७५ सुपर मार्केट खरेदी करुन, 'मोर' ब्रॅंडच्या नावाने त्यांनी रिटेल क्षेत्रात प्रवेश केला.

• कालबाह्य परंपराचे ओझे त्यांनी फेकुन दिले. –

आतापर्यंत बिर्ला समुह आपला प्रत्येक उद्योग नेहमी स्क्रॅच पासुन सुरुवात करुन टॉपस्थानी घेऊन जायचा. तयार उद्योग खरेदी करण्याएवढा तो कधीही आक्रामक व्हायचा नाही. पण कुमारमंगलम ह्यांनी युवाजोश वापरुन आपल्या कमजोर स्पर्धक कंपन्यांची खरेदी करुन त्यांनाच आपला भागीदार बनवले.

• त्यांनी मिडीयासाठी आपले दरवाजे उघडे केले.

ह्यापुर्वी बिर्ला समुहातील कुठलीही व्यक्ती आपले वैयक्तिक व सार्वजनिक जीवन ह्यामध्ये कमालीची गुप्तता पाळीत असत. कुमारमंगलम ने ही ही परंपरा मोडली, गेल्या पंधरा वर्षात आदित्य विक्रम समुहाबद्दल जेवढ्या बातम्या वर्तमानपत्रात आल्या तेवढ्या तर समुहाची स्थापना झाल्यापासुन म्हणजे १९१२ पासुन सुद्धा

छापुन आलेल्या नाहीत. गुंतवणुकदारांपुढे पारदर्शक राहील्याने समुहाच्या शेअरधारकांचा विश्वास वाढला.



कुमारमंगलम बिर्ला आज कार्पोरेट वर्ल्ड मध्ये प्रचंड लोकप्रिय आहेत, ते युवा जगताचे रोल मॉडेल आहेत. देशात सर्वात श्रीमंत लोकांच्या यादीत कुमारमंगलम बिर्लांचा क्रम नववा आहे. रोज यशाची नवनवीन शिखरे गाठणारा हा तरुण कुबेर आपल्या वडीलांना आणि त्यांच्या शिकवणीला अजिबात

विसरलेला नाहीये आणि म्हणुन कंपनीच्या नव्या लोगोचे अनावरण करताना, त्यांनी तो लोगोमध्ये असणारा आदित्य म्हणजे ‘सुर्य’ आपल्या वडीलांनाच अर्पण केला आहे. कुमारमंगलम बिर्लांच्या पावलावर पाऊल ठेवुन आपली सर्वांचीही अशीच भरभराट होवो, ह्या एकाच शुभकामनेसह,

आभार आणि शुभेच्छा!.

राखेतून भरारी घेणारा जपानी बिजनेसमन – मसायोशी सन

आज अशा एका बिजनेसमॅनविषयी जाणुन घेऊया, जो वीस वर्षांपुर्वी, म्हणजे वर्ष २००० मध्ये काही दिवसांसाठी जगातला सर्वात मोठा श्रीमंत व्यक्ती झाला होता, पण काहीच दिवसानंतर त्यांची संपत्ती चक्क नव्यान्नव टक्क्यांनी कमी झाली, आणि दिवाळखोरीच्या उंबरठ्यावर येऊन पोहोचली होती. एखाद्या जगप्रसिद्ध बिजनेस टायकुन ची शुन्यातुन शिखराकडे घेतलेली झेप, त्याचे पुन्हा जमिनीवर येणे आणि राखेतुन भरारी घेणे, ह्याचे हे एक अद्वितीय उदाहरण आहे.

हे गृहस्थ आहेत, सॉफ्टबॅंकचे सी ई ओ श्रीयुत मसायोशी सन! मसायोशी लहानपणापासुनच खटपट्या होता, आपल्या कॉलेजच्या दिवसांपासुनच तो अनेक छोटेछोटे बिजनेस करायचा, शिक्षणासाठी मसायोशी जपानहुन अमेरीकेच्या कॅलिफोर्निया युनिव्हर्सीटीमध्ये गेला तेव्हा त्याने आपल्या फिजीक्सच्या प्रॉफेसरची मदत घेऊन एक पॉकेट ट्रांसलेटर बनवला, त्याचे पेटंट

केले, आणि प्रसिद्ध इलेक्ट्रॉनिक कंपनी शार्प कॉर्पोरेशनला त्याची विक्री करुन घसघशीत उत्पन्न कमवले. आपले ग्रॅज्युएशन पुर्ण केल्यानंतर मसायोशी जपानला परत आले आणि १९८१ मध्ये त्यांनी सॉफ्टबॅंक नावाची कंपनी सुरु केली. ही एक सॉफ्टवेअर विक्री करणारी कंपनी होती, कंपनीने जम बसवला, मसायोशी आता दुसऱ्या कंपन्यांमध्येही गुंतवणुक करु लागले होते, १९९० नंतर जगभरात इंटरनेटचा वापर वाढु लागला, काळाची पुढची पावले ओळखुन त्यांनी वेगवेगळया इंटरनेट कंपन्यामधली आपली गुंतवणुक वाढवली. १९९६ मध्ये त्यांना आणखी एक मोठी संधी मिळाली, त्याकाळात अजुन गुगलचा जन्म व्हायचा होता, सर्च इंजिन आणि इमेलच्या क्षेत्रात' याहु' नावाचा दबदबा होता, याहु हिच त्यावेळची एकमेव दिग्गज कंपनी होती, याहुशी हातमिळवणी करुन मसायोशींनी 'याहु जपान' चे सर्व हक्क आपल्याकडे घेतले. याहु जपान एक यशस्वी चाल ठरली, एवढ्यावरच न थांबता, गुगलशीही संधान बांधुन त्यांनी गुगलचा अल्गोरीदम वापरला, आणि मोठे यश मिळवले,

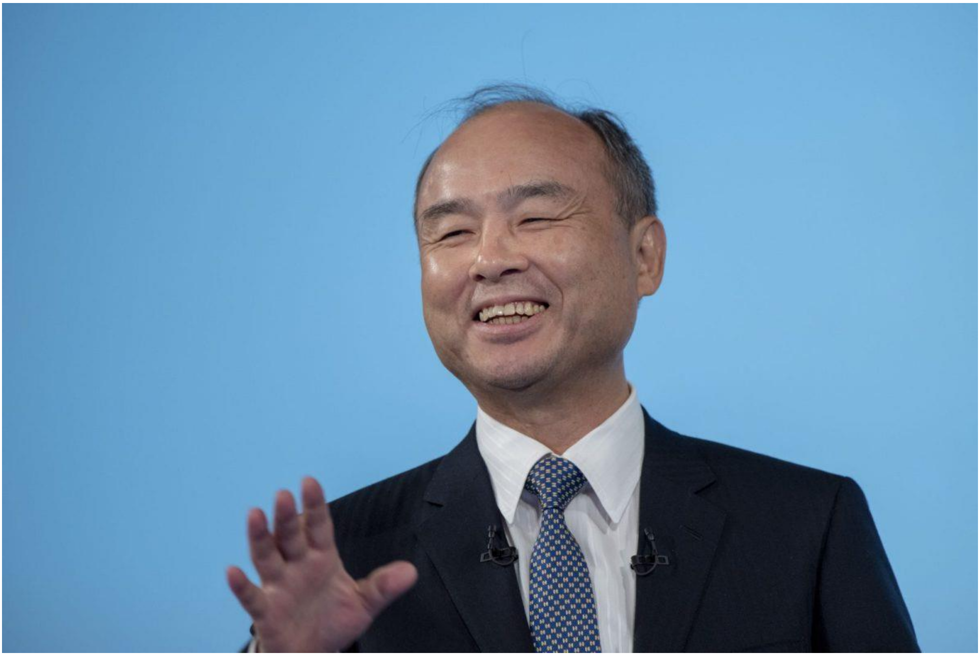
आता इथुन सुरु होतो सगळा खेळ! १९९६ पासुन सॉफ्टबॅंकच्या शेअर्सला सोन्याचे भाव येऊ लागले होते, २००० सालापर्यंत हे भाव गगनाला भिडले, १९९९ च्या उंबरठ्यावर तर सगळ्या जगालाच सॉफ्टवेअर कंपन्यांनी मोहीनी घातली होती,

एकेका महिन्यात शेअर्सचे भाव काही पटींनी वाढु लागले होते, लोकांना ह्या कंपन्या सोन्याच्या खाणीसारख्या वाटु लागल्या होत्या, आय टी, सॉफ्टवेअर कंपन्यांमध्ये गुंतवणुक करण्यासाठी लोक ताळतंत्र सोडुन, वेड्यासारखे धावत सुटले होते, सॉफ्टबेंकचे मार्केट कॅपिटलायजेशन २०० बिलीयन डॉलर्स म्हणजे दिड लाख कोटी रुपयांपर्यंत जाऊन पोहोचले, आयुष्यात जसे चांगले दिवस येतात, तसे खराबही दिवस येतात, टेलीकॉम क्षेत्रात आपल्याकडे जशी बी एस एन एल ही सरकारी कंपनी आहे, तशी जपानमध्ये डोकोमो ही सरकारी कंपनी आहे.

आपल्याकडे २००३ – ०४ सालच्या आसपास रिलायंसने स्वस्त फोन काढुन बाजारात धुमाकुळ घातला होता, काही वर्ष आधी असेच काही जपानमध्येही करण्याचे मसायोशीच्या मनात होते,

सॉफ्टबॅंक आता टेलीकॉम क्षेत्रात उतरण्याची मोठी जय्यत तयारी करत होती, त्यासाठी त्यांनी व्होडाफोनशी एक महागडा करार केला, पण देशभक्त जपानी जनतेला हा निर्णय तितका पटला नाही, रुचला नाही. सॉफ्टबॅंक विरोधात सर्वत्र नाराजी पसरली, शेअर्सचा भाव कोसळु लागला आणि कंपनीला एकेक तडाखे बसु लागले,

अखेरचा प्राणघातक फटका तर तेव्हा बसला, जेव्हा २००० साली तयार झालेला डॉट कॉमचा बबल फुटला, पत्त्यांचे बंगले कोसळावेत तसे मोठेमोठे कॉर्पोरेट जमीनदोस्त झाले, जगभरातल्या शेअर बाजारांमध्ये प्रचंड मोठी मंदीची लाट आली, सुक्याबरोबर ओलंही जळतं, ह्या न्यायानुसार, सॉफ्टबँकच्या मानेवरही रोजच करवत चालवली जाऊ लागली,



एकेकाळी दोनशे बिलीयनची किंमत असणारी कंपनी दोन बिलीयन म्हणजे, दिडलाख कंपनीची कंपनी, पंधराशे कोटी रुपये ह्या पातळीला येऊन ठेपली, मसायोशीची मागच्या अठरा वीस वर्षांची मेहनत, कष्ट सगळे काही धुळीस मिळाले होते, बेचिराख झाले होते, कंपनी आता दिवाळखोरीपासुन अवघे काही पावले दुर उभी होती. त्याच्या मालकीचे तब्बल सत्तर बिलीयन डॉलर्स पन्नास हजार कोटी रुपये, एकाएकी नाहीशे झाले होते, ज्या कंपनीसाठी रक्ताचे पाणी केले, त्या कंपनीची ही जबर अधोगती पाहुन एखाद्याला तर अटॅकच आला असता, पण मसायोशी एक जबरदस्त खंबीर माणुस होता. तो जराही खचला नाही, आपल्या ध्येयापासुन ढळला नाही, जग जेव्हा मसायोशीची चिंता करण्यात, कीव करण्यात व्यस्त होतं, तेव्हा मसायोशी पुन्हा एकदा सॉफ्टबॅंकला उभा करण्याचा नवा प्लान बनवण्यात व्यस्त होता. अजिबात निराश न होता, तो आधीसारख्याच उत्साहाने आणि एकाग्रतेने काम करत राहीला पण २००४ आणि २००५ हे दोन वर्षे त्यांच्यासाठी प्रचंड संघर्षाचे होते.

२००६ मध्ये अनेक अडचणींना तोंड देऊनही त्यांनी व्होडाफोन केके ह्या कंपनीला खरेदी केलेच, त्यासाठी त्यांनी मोठ्या रकमेचे कर्ज काढले, सॉफ्टबॅंकवर भलामोठा कर्जाचा डोंगरच तयार झाला, लोक मसायोशीवर टिका करु लागले, पण

पुढे ह्या धाडसी डिलनेच सॉफ्टबॅंकला नव संजीवनी दिली. २००६ मध्ये पहिला आयफोन लॉन्च झाला, पण त्याआधीच मसायोशीने एप्पलशी एक डिल केली, जपानमध्ये आयफोन विक्री करण्याचे हक्क त्यांनी खरेदी केले, आयफोन हिट झाला, सॉफ्टबॅंकची घौडदौड पुन्हा जोमाने सुरु झाली, मिळालेल्या नफ्यातुन टेक्नॉलॉजी कंपन्यांमध्ये पैसे गुंतवणे त्यांनी सुरुच ठेवले. मसायोशी म्हणतात, “टेक्नॉलॉजी हेच जगाचे भविष्य आहे.” सॉफ्टबॅंकने वर्ष २००० मध्ये अलिबाबा ह्या कंपनीमध्ये वीस मिलीयन डॉलर्स गुंतवले होते, जेव्हा २०१४ मध्ये अलिबाबा पब्लिक लिमीटेड झाली, तेव्हा सॉफ्टबॅंकचा अलिबाबामधला हिस्सा साठ बिलीयन झाला, चौदा वर्षात संपत्ती तीन हजार पटीने वाढली. भारतातही ओला, ओयो, फ्लिपकार्ट, स्नॅपडिल अशा अनेक स्टार्टापमध्ये सॉफ्टबॅंकने अब्जावधी रुपये गुंतवले आहेत.

आपल्या प्रत्येकाच्या आयूष्यात मसायोशी सॉन यांच्यासारखे चढ उतार येतात, पण त्यांनी दाखवली ती जिगर, ती धमक, ती हिंमत दाखवण्यामध्ये आपण कमी पडतो, म्हणुन आपण तिथे पोहचु शकत नाही, जेव्हा मसायोशींना विचारले, की वाईट दिवसांमध्ये तुम्ही अजिबात ढळला नाहीत, ह्याचे कारण काय? तेव्हाचे मसायोशीचे उत्तर फार मजेशीर आणि फार प्रेरणादायी आहे. मसायोशी म्हणाले, “मला फारशे वाईट वाटले नाही, कारण

माझ्याकडे पुढच्या तीनशे वर्षांचा आराखडा निश्चित केलेला होता," "मला माहीत होते, की हे छोटे मोठे चढउतार येत राहतील, आणि त्याने मला फारसा फरक पडणार नाही." "मी आजही माझ्या त्याच प्लानवर काम करत आहे, आणि कुठलीही परिस्थिती सॉफ्टबॅंकला त्याच्या वाटचालीपासुन विचलित करु शकणार नाही." हे शब्द जेव्हा मी वाचले तेव्हा अंगावर काटाच आला, थोड्या थोड्या झटक्यांनी सैरावैरा धावणारे आम्ही, पुढच्या तीन वर्षांचे सुद्धा नीट नियोजन करु शकत नाही आणि हा माणुस तीनशे वर्षांचा प्लान बनवुन त्यावर रोज जीव ओतुन काम करतोय,

यश, यश, यश म्हणजे आणखी काय असतं? मसायोशी सॉन सारखी आपल्या ध्येयाप्रती असलेली ज्वलंत निष्ठा आपल्या प्रत्येकाच्या ह्रद्यात निर्माण होवो, ह्या एकाच शुभकामनेसह,

आभार आणि शुभेच्छा!

Failure is not opposite to success. It's part of success.

एका जगज्जेत्याची गोष्ट – इलॉन मस्क

'इलॉन मस्क' हे नाव तुम्ही कधी ऐकलं आहे का? शतकामध्ये अत्युच्च श्रेणीची जी दोन चार माणसं जन्माला येतात, त्यातला हा एक आहे. त्याचा जन्म १९७१ चा, एकोणपन्नास वर्षाच्या माणसाची आजची संपत्ती आहे, २० बिलीयन डॉलर्स म्हणजे फक्त १४० अब्ज रुपये किंवा चौदा हजार चारशे कोटी रुपये!

हा माणुस कोण आहे? काय करतो? इलॉन मस्क यांचा जन्म दक्षिण अफ्रिकेतला, आज ते अमेरीकन कॅनॅडीयन नागरीक आहेत. टेस्ला मोटर्स ह्या कंपनीचे ते संस्थापक आणि मुख्याधिकारी आहेत. ही कंपनी सौर-उर्जेवर चालणाऱ्या गाड्या बनवते. अशातच इलॉनमस्क भारत भेटीवर आले होते. भारतात २०३० पर्यंत सौर उर्जेवर चालणाऱ्या गाड्या धावु लागल्या तर पेट्रोल

डिझेल वर खर्च होणारं आपलं काही लाख कोटी रुपयाचं चलन आपल्या देशाबाहेर जाणार नाही.

जगामध्ये सर्वात शक्तीशाली व्यक्तींच्या यादीत ह्या मस्कचा नंबर एकेविसावा आहे. तर इलॉन मस्क ह्या संपत्तीच्या शिखरावर पोहचला कसा? खुप मनोरंजक आणि प्रेरणादायी कहाणी आहे. इलॉनचा जन्म दक्षिण अफ्रिकेत प्रिटोरीया येथे एका उच्च मध्यमवर्गीय म्हणता येईल अशा कुटूंबात झाला, पण वयाच्या दहाव्या वर्षीच त्याने आपल्या बुद्धीमत्तेची चुणुक दाखवायला सुरु केली. इलॉनला वाचायचं प्रचंड वेड! दहा वर्षांपर्यंतच त्याने ग्रॅज्युएटपर्यंतची सारी पुस्तके वाचुन संपवली. कसलंही औपचारीक शिक्षण न घेता केवळ पुस्तके वाचुन वयाच्या अवघ्या बाराव्या वर्षी त्याने एक कॉम्पूटर प्रोग्रॅम बनवला, आणि जगाचे लक्ष वेधुन घेतले. थोडेसे भांडवल उभे करुन आपल्या भावासोबत त्याने जगातली पहिल्यांदा ऑनलाईन पैसे ट्रान्सफर करणारी कंपनी सुरु केली, जी पुढे पे-पाल नावाने जगप्रसिद्ध झाली, आज ऑनलाईन पेमेंटच्या जगात प्रस्थापित झालेल्या पेटीएम, गुगलपे किंवा भीम ह्या कंपन्या पे-पालच्याच सुधारित आवृत्या आहेत.

कंपनी मोठी मोठी होवु लागली एकाहुन एक दिग्गज लोकांनी कंपनीचे शेअर्स खरेदी केले आणि कंपनीचा प्रमुख होता हा वीस

बावीस वर्षाचा तरुण मुलगा! हे काही त्यांना सहन होईना, ह्या पोराला काढुन एक अनुभवी सी ई ओ आणावा से त्यांचे मत पडले,

दरवर्षी जबरदस्त नफा कमवुन देऊन सुद्धा, सर्वांनी मिळुन इलॉन मस्क ची सीईओ पदावरुन हकालपट्टी केली आणि मस्क आपल्याच कंपनीतुन अपमानित होवुन बाहेर पडले. मस्क ने त्यांच्याकडे असलेले आपल्या मालकीचे पेपाल कंपनीचे सात टक्के शेअर्स विकुन टाकले, ज्यातुन त्यांना साडेदहा मिलीयन डॉलर्स मिळाले, वयाच्या पंचवीशीमध्ये स्वतःचं डोकं वापरुन मिळवलेले पंच्याहत्तर कोटी रुपये जवळ असल्यावर कोणता माणुस कशाला खटाटोप आणि दुसरे उद्व्याप करेल? तो आता आयुष्यभर हवी ती मौजमजा करु शकला असता. पण तो इलॉन मस्क होता, त्याने नवी कंपनी सुरु केली, स्पेस-एक्स नावाची! त्याने स्वप्न बघितले मंगळावर पोहचण्याचे, त्याने जाहीर केले, मी मंगळावर जाणारी टॅक्सी सेवा सुरु करत आहे. सगळे जग त्याच्या ह्या वेडगळ घोषणांवर हसु लागले. रॉकेट अवकाशात पाठवणाऱ्या कंपन्याची मदत घेऊन लोकांना मंगळावर न्यायचे आणि वापस आणायचे ही इलॉन मस्कची मुळ कल्पना! पण अमेरीकेची नासा किंवा भारताची इस्रो ह्या सरकारी कंपन्या आहेत,

त्यांनी अब्जावधी रुपये खर्च केले आणि त्यात अपयश आले तरी सरकारचा पैसा असल्यामुळे त्या कंपन्या तग धरु

शकतात. आजपर्यंत अंतराळ संशोधनामध्ये कोणतीही खाजगी कंपनी उतरली नव्हती, इलॉन मस्क ने ते धाडस केले. अमेरीकेने सहाय्य केले नाही म्हणुन ते रशियाला गेले. नासा आणि रशिया, दोघांनीही, हे टॅक्सीचं काम करणारं रॉकेट आणि त्याला लागणारं इतर आवश्यक तंत्रज्ञान देण्यासाठी इतकी जास्त किंमत सांगितली की डोळे पांढरे व्हावेत, इलॉनकडे तितका पैसाच नव्हता. त्यांना हे तंत्रज्ञान द्यायचे नाही हे स्पष्ट झाले, इलॉनने हार मानली नाही,

मंगळावर जाणारे रॉकेट त्याने स्वतःच आपल्या प्रयोगशाळेत बनवायचे ठरवले. इलॉनजवळ रॉकेट सायन्सचं कसलंही शिक्षण नव्हतं, अनुभव नव्हता, पुस्तकं वाचुन त्याने ती उणीव भरुन काढली, आपल्या ऑफीसमध्ये तो रोज अठरा तास अखंडपणे काम करायचा, कुणाचचं मार्गदर्शन नव्हतं, उलट आडकाठ्याच जास्त होत्या, यशाची कसलीच खात्री नव्हती, तरीही त्याने हिंमत केली, शास्त्रज्ञांना गोळा केलं, आवश्यक कच्ची सामुग्री जमवली, प्रयोग चालु झाले.

पहिलं रॉकेट मंगळाच्या दिशेने उडालं आणि रस्त्यात फेल झालं, हजारो कोटी अक्षरशः पाण्यात गेले. काही महिन्यांनी इलॉनने दुसरे रॉकेट सोडले, ते ही मंगळावर पोहचण्याच्या आधीच त्याचा स्फोट झाला. इलॉनने मेहनतीने कमवलेली, जमवलेली संपत्ती नष्ट होत होती, पण फिकर होती कूणाला, इलॉनने पुर्वीच्या

चुका सुधारल्या, काही आठवड्यातच अजुन एक रॉकेट बनवले आणि मंगळाच्या दिशेने उडवले, इतक्या लवकर तर नासा सुद्धा एकामागे एक रॉकेट पाठवायचा नाही,

इलॉनचा हाही ट्राय फेल गेला, आता बँकर लोकांने इलॉनला अजुन भांडवल पुरवणे बंद केले, इलॉनची सर्व संपत्ती संपली होती, एक अब्जोपत्ती आपल्या आगळयावेगळया हट्टापायी अक्षरशः रस्त्यावर आला होता. कर्जबाजारी झाला होता, बँकांना वाटले, इलॉन संपला, त्यांनी पैशाचा तगादा लावला, इलॉन मस्कने आपले घर आणि एकोणएक प्रॉपर्ट्या विकल्या,

थोड्या दिवसांखाली एक अब्जोपती असणारा माणुस एका साध्या फ्लॅट्मध्ये किरायाने जाऊन रहायला लागला, मात्र लक्ष्य अजुनही तेच होते, “मंगळावर माणसांना ने आण करणारी टॅक्सी बनवणे.” त्याने काही पैसे उभे केले, आणि पुन्हा नव्याने डाव मांडला, झालेल्या सर्व चुकांचा शोध घेतला, कसुन तयारी केली, यावेळी मात्र नियती त्याच्या जिद्दीसमोर झुकली, रॉकेट मंगळावर सहीसलामत पोहचले आणि पुन्हा वापस आले. सगळ्या जगाने बोटे तोंडात घातली. जे नासाला सुद्धा जमले नव्हते ते मस्कने करुन दाखवले, “तुम्ही आम्हाला मार्गदर्शक कराल का?” नासाने इलॉनच्या कंपनीला विचारणा केली. आज नासा कंपनी इलॉन मस्कच्या स्पेसएक्स कंपनीकडुन सेवा घेते. पुढे त्याने टेस्ला कार,

टेस्ला इंक, हाइपरलुप, सोलारसिटी, ओपनएआई, बोरिंग कंपनी, न्यूरालिंक, ज़िप2 अशा अनेक कंपन्या उभ्या केल्या. पैशाचा ओघ सुरु झाला, आणि इलॉन मस्क जगातला सर्वात बुद्धीमान पुरुष गणला जाऊ लागला.

• अपयश आलं म्हणजे यश जवळचं आहे.

इलॉन म्हणतो, अपयश हा कायमचा थांबा कधीच असु शकत नाही, यशाच्या मार्गावरचं ते एक तात्पुरतं स्टेशन असंच त्याच्याकडे बघितलं गेलं पाहिजे. प्रवास सुरु ठेवा, आणि यश मिळेल. मला इलॉन मस्क खुप आवडतो, कारण त्याचं तत्वज्ञान खुप सोपं आहे. त्याचा अजुन एक कोट बघा,

“मला जे येतं, ते करण्यात मी धन्यता मानत नाही,”

“मी ते करण्यास प्राधान्य देतो, जे करणं खरोखरचं आवश्यक आहे.”

आज जगासमोर ग्लोबल वॉर्मिंग आणि पर्यावरणाचा ह्रास ह्या समस्या आ वासुन उभ्या आहेत, अवघ्या काही वर्षात पृथ्वीचा विनाश होईल अशी शास्त्रज्ञांना शंका आहे. इतर लोकांसारखं नुसती चिंता करत न बसता, इलॉनमस्क ने कृती सुरु केली, आणि संपुर्ण सौर उर्जेवर चालणारे एक भलेमोठे शहर वसवुन दाखवले. अशी शहरं कशी उभारावीत ह्याचं मार्गदर्शन करणारी त्याची कंपनी

म्हणजे सोलार सिटी, आज युरोप अमेरीका, चीन झपाट्याने सोलार उर्जेकडे वळत आहेत. निश्चितच हे तंत्रज्ञान भारतामध्येही लवकरच येईल. अशी वस्ती जी उर्जेच्या बाबतीत स्वयंपुर्ण असेल.

- **अपयश आपला शत्रु नसतं, ते आपला शिक्षक असतं!**



जगातला कोणताही उद्योगपती काढुन बघा, व्यवसायाच्या कोणत्या ना कोणत्या टप्प्यावर तो दारुण अपयशी ठरला होता, होंडा कंपनीचा मालक सॉयोचिरो होंडा ह्या व्यक्तीला ऑटोमोबाईलचे कसलेच शिक्षण नव्हते, घरातल्या गरीबीमुळे त्याला वयाच्या पंधराव्या वर्षी शिक्षण सोडुन, एका गॅरेजमध्ये मेकॅनिकचे काम करावे लागले. काम करताना इंजिनमधल्या पिस्टन रिंग नेमकं काम कसे करतात, याचा त्याने अभ्यास केला. दिवसा गॅरेजमध्ये तो आठदहा तास काम करायचा आणि रात्री आपल्या झोपडीवजा घरात वेगवेगळ्या धातुच्या पिस्टन रिंग कशा बनवाव्यात ह्याचे चित्रविचित्र प्रयोग करायचा. बघता बघता चक्क त्याने पिस्टन रिंग बनवण्याचा कारखाना उभा केला. पण दुसरं महायुद्ध सुरु झालं, सरकारच्या हुकुमानुसार जपानमधले सगळे पुरूष कामगार सैन्यात भरती झाले. होंडाने हार मानली नाही, त्याच्याकडे महिला कामगार होत्या, त्याने पिस्टन रींग बनवण्याची पद्धती इतकी सोपी केली की आता महिलांनाही त्या बनवता येऊ लागल्या. पण काही दिवसांनी जपानवर अणुबॉम्ब पडला. होंडाने रक्ताचे पाणी करुन उभा केलेला कारखाना उध्वस्त झाला. बेचिराख झाला. सॉयोचिरो होंडा खचला नाही, आता त्याच्याजवळ पैसेही उरले नव्हते, पण हिंमत होती, ज्ञान आणि अनुभव होता, जिद्द होती त्याने स्वतःच एकट्याने खटपट करुन एका सायकलीला एक

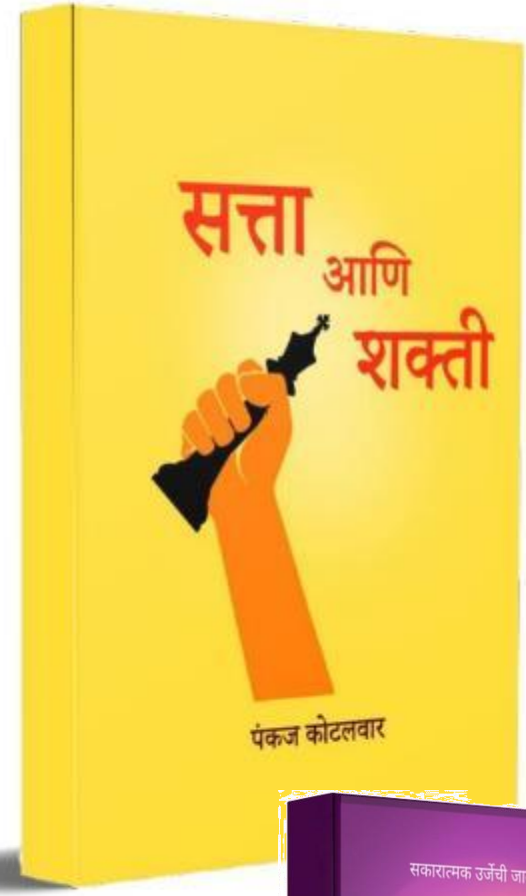
छोटेशे इंजिन लावले आणि जगातली पहिली बाईक तयार केली. आज भारतामध्ये असा व्यक्ती नसेल, जो कधी होंडाच्या गाडीवर बसला नसेल. अपयश आपला शत्रु नसतं, ते आपला शिक्षक असतं. जेव्हा केव्हा आयुष्यात अवघड प्रसंग येतील तेव्हा इलॉन मस्क ला नाहीतर सॉयोचिरो होंडा ला आठवा. मला खात्री आहे, भीती पळुन जाईल.

मनःपुर्वक आभार आणि शुभेच्छा

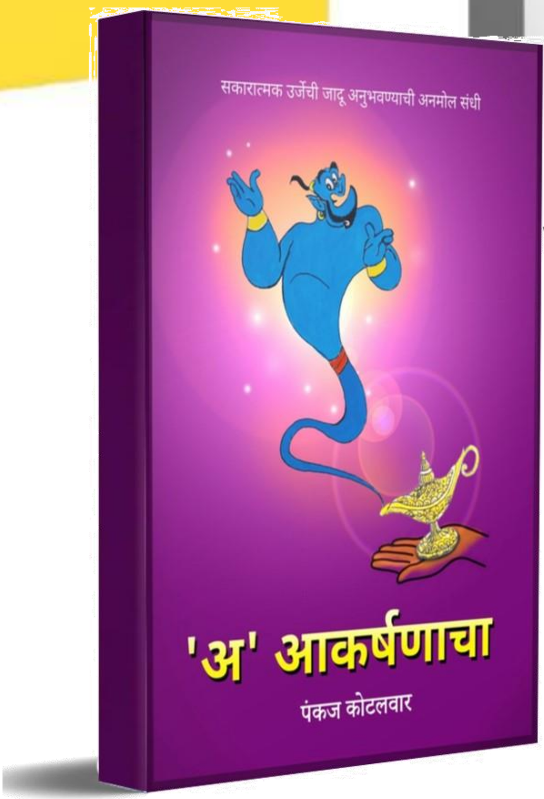
पंको (श्री. पंकज कोटलवार) यांची

ईसाहित्य प्रकाशित पुस्तके.

कव्हरवर क्लिक करा आणि वाचा.







पंको (श्री. पंकज कोटलवार) यांची पुस्तके.

५ ते ११ लवकरच येत आहेत.

१) सत्ता आणि शक्ती

२) संपत्तीचा पंकोमार्ग

३) 'ग' गुंतवणूकीचा

४) 'अ' आकर्षणाचा

५) 'बी' बिजनेसचं

६) शुन्यातून शिखराकडे

७) पर्यावरणस्नेही घरे

८) निसर्गायण

९) निसर्गगाथा

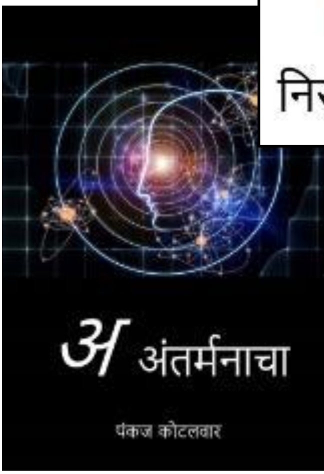
१०) आठवणींचा पेटारा

११) 'अ' आनंदाचा

१२) स्वतःला ओळखा.







ई साहित्य प्रतिष्ठानचे हे १४ वे वर्ष.
पंकज कोटलवार यांचे ईसाहित्यवर हे चौथे पुस्तक.

जगाकडे स्वच्छ दृष्टीने पहाण्याची देणगी लाभलेले श्री पंकज कोटलवार उर्फ़ पंको. विचारांची स्पष्टता, शब्दांचा ठामपणा आणि स्वभावातला उदारपणा यांचा त्रिवेणी संगम म्हणजे त्यांचे लेखन. आपला वाचक सर्व दृष्टींनी समृद्ध व्हावा ही एकमेव तळमळ ठेवून ते लिहीतात. पैशाची ताकद आणि पैशाची मर्यादा या दोन्हींची नेमकी जाणीव त्यांच्या दृष्टीकोनात आहे. त्यामुळे त्यांचा वाचक सर्वार्थांनी समृद्ध होईल याची खात्री पटते.

असे लेखक ज्यांना लेखन हीच भक्ती असते. आणि त्यातून कसलीही अभिलाषा नसते. मराठी भाषेच्या सुदैवाने गेली दोन हजार वर्षे कवीराज नरेंद्र, संत ज्ञानेश्वर, संत तुकारामांपासून ही परंपरा सुरू आहे. अखंड. अजरामर. म्हणून तर दिनानाथ मनोहर(४ पुस्तके), शंभू गणपुले (९पुस्तके), डॉ. मुरलीधर जावडेकर(९), डॉ. वसंत बागुल (१९), शुभांगी पासेबंद(१२), अविनाश नगरकर(४), डॉ. स्मिता दामले(८), डॉ. नितीन मोरे (३०), अनील वाकणकर (९), फ्रान्सिस आल्मेडा(२), मधुकर सोनावणे(३), अनंत पावसकर(४), मधू शिरगांवकर (८), अशोक कोठारे (५० खंडांचे महाभारत), श्री. विजय पांढरे (ज्ञानेश्वरी भावार्थ), मोहन मद्वण्णा

(जागतिक कीर्तीचे वैज्ञानिक), संगीता जोशी (आद्य गझलकारा, १७ पुस्तके), विनीता देशपांडे (७) उल्हास हरी जोशी(७), नंदिनी देशमुख (५), डॉ. सुजाता चव्हाण (११), डॉ. वृषाली जोशी(२५), डॉ. निर्मलकुमार फडकुले (१९), CA पुनम संगवी(६), डॉ. नंदिनी धारगळकर (१३), अंकुश शिंगाडे(१३), आनंद देशपांडे(३), नीलिमा कुलकर्णी (२), अनामिका बोरकर (३), अरुण फडके(३) स्वाती पाचपांडे(२), साहेबराव जवंजाळ (२), अरुण वि. देशपांडे(५), दिगंबर आळशी, प्रा. लक्ष्मण भोळे, अरुंधती बापट(२), अरुण कुळकर्णी(८), जगदिश खांदेवाले(५) पंकज कोटलवार(४) डॉ. सुरुची नाईक (३) डॉ. वीरेंद्र ताटके(२), आसावरी काकडे(४) असे अनेक ज्येष्ठ, अनुभवी लेखक ई साहित्याच्या द्वारे आपली पुस्तके लाखो लोकांपर्यंत पोहोचवतात. एकही पैशाची अपेक्षा न ठेवता.

अशा साहित्यमूर्तींच्या त्यागातूनच एक दिवस मराठीचा साहित्य वृक्ष जागतिक पटलावर आपले नाव नेऊन ठेवील याची आम्हाला खात्री आहे. यात ई साहित्य प्रतिष्ठान एकटे नाही. ही एक मोठी चळवळ आहे. अनेक नवनवीन व्यासपीठे उभी रहात आहेत. त्या त्या व्यासपीठांतून नवनवीन लेखक उदयाला येत आहेत. आणि या सर्वांचा सामूहिक स्वर गगनाला भिडून म्हणतो आहे.

आणि ग्रंथोपजीवियें। विशेषीं लोकीं 'इ'यें।
दृष्टादृष्ट विजयें। होआवे जी।